

INFORME GERENCIAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

EXPLOCEN C.A.



CALIDAD - SEGURIDAD - RESPETO AL MEDIO AMBIENTE



INFORME GERENCIAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DEL AÑO 2012

1.- ENTORNO ECONOMICO Y RESUMEN DEL AÑO

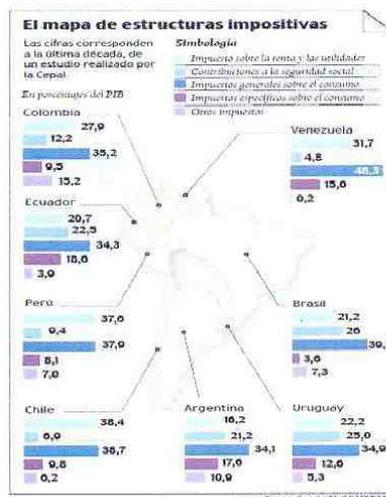
Ecuador sigue siendo uno de los países de más alto riesgo de la región y a finales del 2012 ocupó el segundo lugar, superado solo por Argentina; como evidencia de lo anterior, comparando con nuestros dos países vecinos, la inversión extranjera estuvo muy por debajo de Perú y Colombia, este último, con todo y sus problemas de narcotráfico y guerrilla.



Los indicadores macroeconómicos, dentro de los cuales se encuentra el PIB, reflejan crecimiento sostenido, en especial el de los dos sectores a los cuales vende Explocen C.A. y por supuesto al que pertenece.

INDICADOR	VALOR	CRECIMIENTO DEL PIB POR SECTORES					
INFLACION ACUM.	4.16%	2008	2009	2010	2011	2012	
PIB	usd\$28.226 millones	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,4%	1,5%	-0,2%	4,6%	5,0%
PIB (PROYECCION DE CRECIMIENTO 2013)	5,20%	Suministro de electricidad y agua	20,2%	-12,2%	1,4%	8,0%	5,0%
DESEMPLEO	5,00%	Comercio al por mayor y al por menor	6,6%	-2,3%	6,3%	6,6%	6,0%
SUBEMPLEO	39,6%	Transporte y almacenamiento	5,4%	3,7%	2,5%	6,1%	5,3%
SALARIO BASICO	usd\$ 318	Servicios de intermediación financiera	11,2%	1,7%	17,3%	7,8%	3,5%
CANASTA FAMILIAR BASICA	usd\$ 620	Otros servicios	7,1%	1,7%	5,4%	5,5%	5,4%
RIESGO PAIS (BANCO CENTRAL)	830 PTS.	Servicios gubernamentales	14,6%	5,4%	0,5%	2,8%	5,3%
		Servicio doméstico	-5,5%	0,5%	4,7%	0,5%	1,0%
		Explotación de minas y canteras	1,0%	-2,4%	-2,5%	5,4%	0,4%
		Industrias manufactureras	8,1%	-1,5%	6,7%	6,2%	9,4%
		Construcción y obras públicas	13,8%	5,4%	6,7%	14,0%	5,5%
		PIB total	7,2%	0,4%	3,6%	6,5%	5,3%

El Ecuador además, en un estudio realizado por la CEPAL, de los últimos 10 años, es uno de los países con mayor carga impositiva de la región.



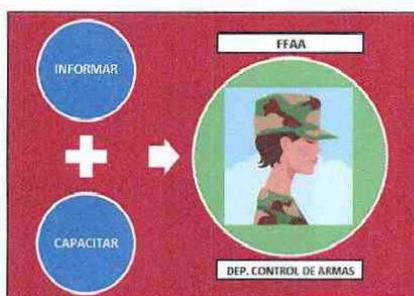
El desempeño de la Compañía en el año 2012, fue excelente y giró alrededor de la construcción de los proyectos hidroeléctricos y el incremento del precio del oro; estos dos factores fueron determinantes para el crecimiento en este año.



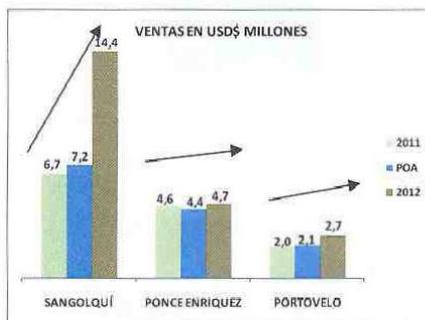
La gran decepción fue la minería a gran escala, en particular Kinross, a quien a inicios de año le vendíamos explosivo para las vías de acceso y el túnel de exploración del proyecto Fruta del Norte, pero a finales de febrero, al no llegar a un acuerdo con el Estado Ecuatoriano, sobre los ingresos excedentes, por el cual la empresa canadiense tendría que cancelar el 70% de estos como impuesto; el abastecimiento de explosivos se suspendió. En cuanto a los proyectos de cobre, el consorcio chino ECSA, iniciará los trabajos de desbroce del terreno en el 2013, según ellos, una vez que terminen las elecciones para presidente y se ratifique la continuidad del gobierno actual; los trabajos de explotación, están previstos para el 2015. Como China financia el proyecto, está gestionando para que sean empresas de ese país, las que provean los insumos; es por eso que están buscando proveedores de explosivos de China y lo más seguro es que sea la empresa Gehozuba cuya intención es poner una fábrica con su propia tecnología; esto abre la posibilidad de una asociación con Explocen, aunque una de las condiciones sería que la empresa china tenga la mayoría accionaria y por tanto el control de la misma. Acceder a los proyectos mineros podría generar un nivel de ventas muy alto; sin embargo, con nuestra infraestructura y tecnología actuales, no tenemos mayor oportunidad de competir con las grandes multinacionales de la industria como Maxam y Orica, quienes ya han tomado contacto con las empresas que van a realizar la explotación de las concesiones mineras; Orica participó ya en el Fomine 2012 (Foro Minero) como auspiciante y expositor y Maxam en el mes de noviembre presentó al Ministro de Defensa la solicitud para que le aprueben la inspección de un terreno en Zamora, con la finalidad de construir una fábrica de Rioflex (hidrogel bombeable de igual uso que nuestro Emulgrel 3000) y una ensambladora de Rioneles (detonadores no eléctricos, iguales a nuestros Faneles), y se consolida como la más seria amenaza para el futuro de Explocen C.A. Para poder bloquear esto, es necesario realizar inversiones en tecnología, infraestructura, capacitación de nuestro personal para lo cual es muy importante el apoyo de Austin; pero la gestión del ISSFA, en cuanto al apoyo ante los órganos de control y de gobierno, es clave.



Las complicaciones generadas tanto por la Aduana con la implementación de su nuevo sistema Ecuapass, así como la aplicación por parte del Departamento de Control de Armas del Comaco de normativas para explosivos militares, complicó nuestro abastecimiento al sector minero artesanal y a los proyectos hidroeléctricos; como ejemplo, la capacidad de nuestro polvorín en Ponce Enriquez, fue disminuida de 75 toneladas (según la Norma INEN 2216) a 15 toneladas, dejando de lado la norma técnica ecuatoriana. Otra complicación fue generada por la disposición de que para importar un producto, se debía liquidar al menos el 50% del la importación anterior del mismo producto, lo cual causó períodos de desabastecimiento, mismos que fueron aprovechados hábilmente por la competencia.



La decisión del Gobierno Nacional de regularizar a los mineros informales para controlar el contrabando de explosivos en el país, desde nuestro punto de vista, no dio resultado; si bien es cierto se han realizado varias incautaciones de explosivos en donde la mayoría es de origen peruano y boliviano; la consecuencia de afectación directa fue a las ventas de nuestros puntos de venta en los sectores mineros de Ponce Enriquez y Portovelo, quienes no mejoraron sustancialmente el año anterior, a pesar de que el mercado minero creció.



El Departamento de Control de Armas para ejecutar esta política ha generando controles y requisitos muy exigentes, lamentablemente los mismos no han ido de la mano de un esquema de control efectivo ya que las fronteras son demasiado permeables y lo que ha sucedido es que se ha incrementado el contrabando desde Perú, Bolivia y Chile y el explosivo ilegal se vende en el mercado negro a un precio entre cinco y diez veces más alto que el legal. Es preocupante pensar que en el futuro este tipo de regulaciones o la inobservancia de la Norma Técnica Ecuatoriana por parte de los órganos de control, puedan afectar a la industria de los explosivos y aquellas industrias como la minera y el cemento que utilizan los productos explosivos como insumo para sus operaciones; la primera un sector estratégico.

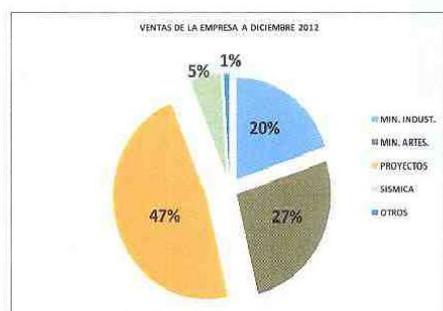
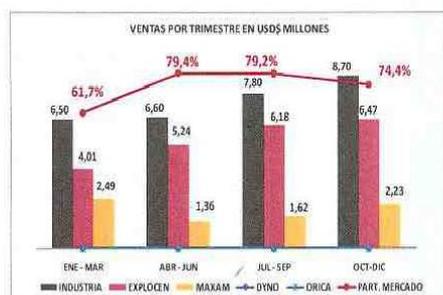
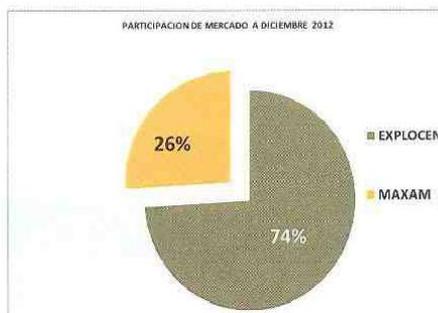
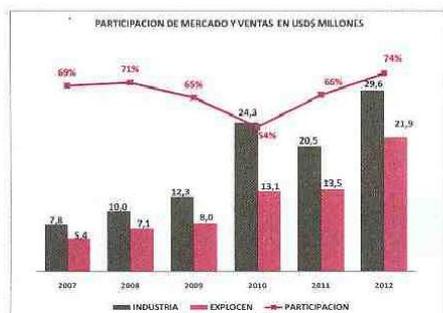
Este año también se presentaron permanentes retrasos en las importaciones desde Perú; el problema fue generado por la Discamec (hoy Sucamec), organismo peruano que otorga los permisos de movilización de explosivos en ese país; para evitar el pago de multas por incumplimiento, la Empresa tuvo que ofrecer productos alternativos y servicios a precios especiales, lo que en un principio dio resultado, pero Sinohydro, uno de los clientes más grandes cumplió su amenaza de adquirir también a la competencia y desde el mes de octubre no le hemos abastecido con detonadores. La estrategia que utilizó Maxam fue traer una gran cantidad de detonadores para ese proyecto y lo almacenó en sus polvorines de Ponce Enriquez, vulnerando las capacidades autorizadas por el Comaco y lo propio podría suceder en el futuro para los demás proyectos. La recurrencia de este problema, nos obligó a buscar y desarrollar proveedores alternos; sin embargo, la solución definitiva es tener una planta propia que ensamble detonadores.

En el caso Chariguamán: en el mes de junio, el intento de desalojo pacífico fracasó; se acudió al juez 5to. de lo Civil de Latacunga para que defina una nueva fecha, contando esta vez con por lo menos 100 efectivos policiales; hasta la fecha de este informe, no ha existido ningún pronunciamiento del Juez. El problema radica en que la Policía Nacional requiere que la orden del Juez diga expresamente que se trata de un "desalojo", mientras que el Juez indica que "esa figura no existe en este tipo de juicios; la figura es "entrega material del bien a su legítimo dueño Explocen C.A."; lamentablemente, por la agresividad de estos delincuentes no ha sido posible. Estamos a la espera de un informe de la Policía en ese sentido, que genere un cambio en la orden del juez.

Finalmente en el mes de octubre, el Gerente de Operaciones sufrió un accidente de tránsito muy grave lo que lo mantendrá fuera de la empresa por lo menos hasta el tercer trimestre del 2013. Explocen con la autorización del Directorio, cubrió los gastos médicos que se generaron una vez que se terminaron las coberturas de los seguros, las cuales son muy bajas en relación a los costos de los insumos y gastos médicos. Esto debe ser mejorado, al menos para el personal clave de la Compañía. Una vez que se cobren las indemnizaciones por parte del Gerente de Operaciones, este reintegrará a la Empresa esos Valores.

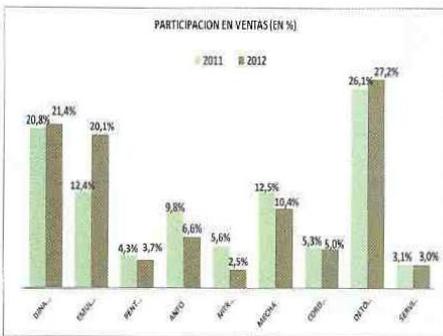
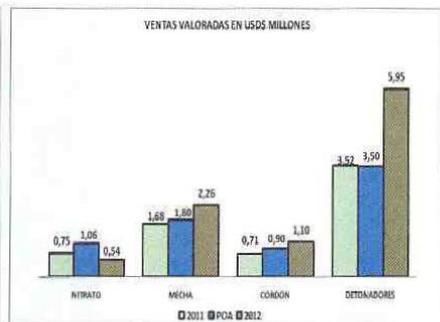
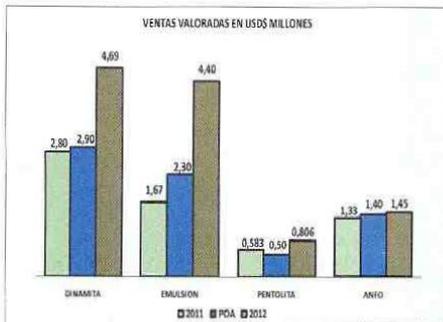
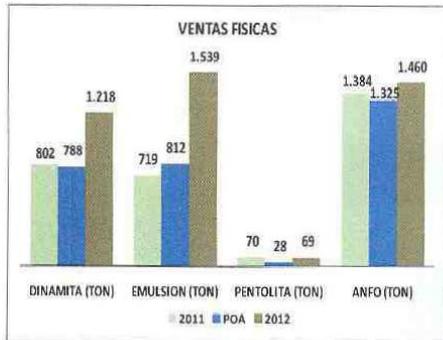
Con todo y estos inconvenientes, la Compañía logró resultados históricos, rompiendo además algunos récords: en agosto con USD\$2.2 millones, el récord de ventas en un solo mes; en septiembre con USD\$15.4 millones, el acumulado en ventas anual y en ese mismo mes, el de margen neto con USD\$2.5 millones y por supuesto el récord anual también fue roto, ya que vendimos USD\$21,9 millones con un margen neto de USD\$3,78 millones y además con el 74%, se logró la participación de mercado más alta de los últimos seis años. También se han realizado inversiones para incremento de la capacidad instalada, de almacenamiento y seguridad, a más de las alianzas estratégicas con proveedores y clientes, que fortaleció y sostuvo nuestro crecimiento. Se terminó la construcción de la nueva línea de mecha y los resultados se pueden observar en el crecimiento de las ventas; se adquirió a Austin Austria una máquina Rolex, misma que llegará al país en el mes de marzo del próximo año; la idea es fabricar emulsión empacada en papel para competir en el mercado minero artesanal que está en manos de la competencia, pero con la gran demanda de dinamita que existe actualmente, este equipo se destinará inicialmente a fabricar ese producto. En el mes de diciembre se inició la ampliación de las bodegas de nitrato de amonio, elevando en un 40% su altura para incrementar la capacidad de almacenamiento; se construyeron cuatro polvorines adicionales para detonadores, con una capacidad de 2.000 cajas cada uno. Se terminó la construcción de los nuevos polvorines en Ponce Enriquez y Portovelo, los mismos que a diferencia de los anteriores, se encuentran diseñados con todas las normas de seguridad establecidas para la industria lo que permite además atender a nuestros clientes de una manera oportuna y eficiente.

2.- EVOLUCION DEL MERCADO: VENTAS, INDUSTRIA Y PARTICIPACION DE MERCADO



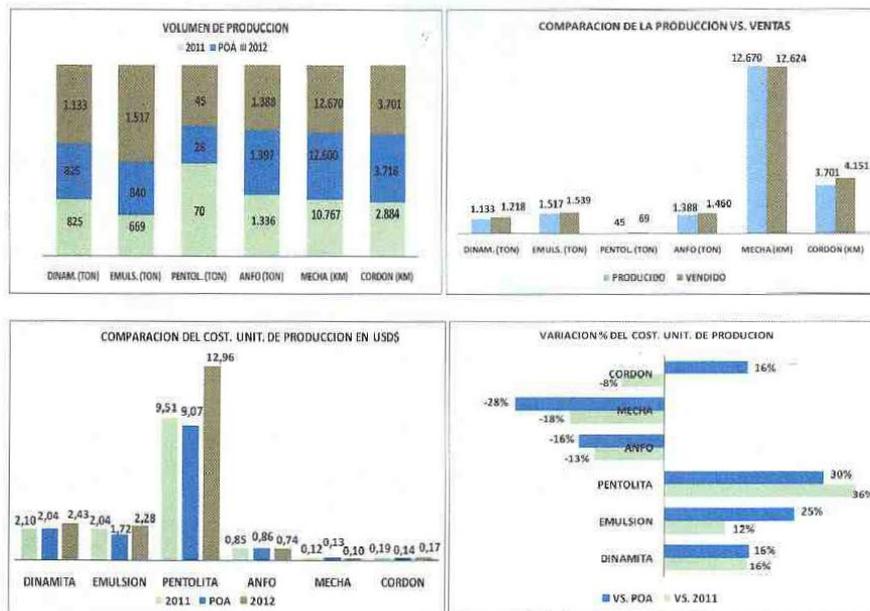
INDICADOR	MEDIDA	2011	POA	2012
Industria	TM	5.762	5.683	6.572
	Kilómetros	21.347	21.820	22.668
	Und x 1000	11.345	9.527	11.052
Empresa	TM	3.803	4.035	4.863
	Kilómetros	14.089	15.492	16.775
	Und x 1000	7.488	6.764	8.178
Ventas Netas	USD\$ (millones)	13,26	14,31	21,86
Costo de Ventas	USD\$ (millones)	9,52	9,99	14,96
	%	71,82%	69,81%	68,43%
Utilidad Bruta	%	28,2%	30,2%	31,6%
Gastos Operativos	%	10,4%	10,1%	7,9%
Incremento de Precio	%	10%	10%	10%
Incentivos/Descuentos	%	4,3%	4,0%	2,1%
Margen Neto	%	14,24%	14,51%	17,31%

3.- VENTAS Y PARTICIPACION EN VENTAS DE PRODUCTOS



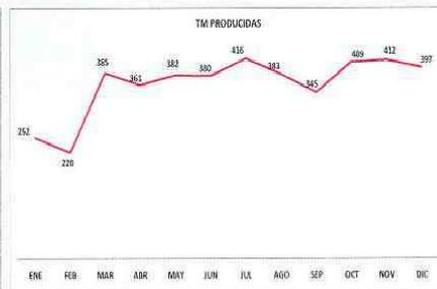
ENERO-DICIEMBRE	% VENTAS	POA	2011	2012	DIFERENCIA			
					CON EL POA		CON EL 2011	
					absoluto	%	absoluto	%
DINAMITA								
VOLUMEN (TM)		788	802	1.218	430	54,6%	416	51,8%
DOLARES (USDS MILLONES)	21,4%	2,90	2,80	4,69	1,79	61,7%	1,89	67,3%
PRECIO PROMEDIO (POR Kg)		3,68	3,49	3,85	0,17	4,6%	0,36	10,2%
EMULSION								
VOLUMEN (TM)		812	719	1.539	727	89,5%	819	113,9%
DOLARES (USDS MILLONES)	20,1%	2,30	1,67	4,40	2,10	91,2%	2,73	162,9%
PRECIO PROMEDIO (POR Kg)		2,83	2,33	2,86	0,03	0,9%	0,53	22,9%
PENTOLITA								
VOLUMEN (TM)		28	70	69	41	147,9%	0,8	-1,1%
DOLARES (USDS MILLONES)	3,7%	0,50	0,58	0,81	0,31	62,3%	0,22	38,3%
PRECIO PROMEDIO (POR Kg)		17,75	8,30	11,62	6,13	-34,5%	3,31	39,9%
ANFO								
VOLUMEN (TM)		1.325	1.384	1.460	135	10,2%	76,0	5,5%
DOLARES (USDS MILLONES)	6,6%	1,40	1,33	1,45	0,05	3,8%	0,13	9,6%
PRECIO PROMEDIO (POR Kg)		1,06	0,96	1,00	-0,06	-5,8%	0,04	3,9%
NITRATO								
VOLUMEN (TM)		1.082	828	578	-504	-46,6%	-249,9	-30,2%
DOLARES (USDS MILLONES)	2,5%	1,06	0,75	0,54	-0,52	-49,2%	-0,21	-28,1%
PRECIO PROMEDIO (POR Kg)		0,98	0,91	0,93	-0,05	-4,9%	0,03	3,1%
MECHA								
VOLUMEN (KM)		12.000	11.155	12.624	624	5,2%	1.468	13,2%
DOLARES (USDS MILLONES)	10,4%	1,80	1,68	2,26	0,46	25,8%	0,58	34,4%
PRECIO PROMEDIO (POR MT)		0,15	0,15	0,18	0,03	19,6%	0,03	18,8%
CORDON DETONANTE								
VOLUMEN (KM)		3.492	2.934	4.151	659	18,9%	1.217	41,5%
DOLARES (USDS MILLONES)	5,0%	0,90	0,71	1,10	0,20	22,3%	0,39	55,3%
PRECIO PROMEDIO (POR MT)		0,26	0,24	0,27	0,01	2,9%	0,02	9,7%
DETON. CONECT. Y ACCES.								
VOLUMEN (UND X 1000)		6.764	7.488	8.178	1.414	20,9%	690	9,2%
DOLARES (USDS MILLONES)	27,2%	3,50	3,52	5,95	2,45	70,0%	2,43	69,2%
PRECIO PROMEDIO (POR UND)		NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA

4.- PRODUCCION: VOLUMEN Y COSTO DE PRODUCCION



En cuanto a las SHE'S (Safe-Health-Environment), el Incidente en el periodo enero-septiembre, los escapes al medioambiente e incidentes son los siguientes:

INCIDENTE	FECHA	DESCRIPCION	ACCION	CAUSA
1	30-01-2012	Al sellar con silicon un cuchillo nuevo, un trabajador se corta el dedo.	Se le dio entrenamiento sobre uso de herramientas cortopunzantes.	Acción subestándar
2	07-02-2012	Piso un derrame de brea en el contenedor donde se funde la brea y se cayó en el piso.	Se ajustó la boquilla del recipiente de brea.	Condición subestándar
3	02-04-2012	Presencia de pólvora en el motor principal de alimentación de este material (Auditoría de Seguridad)	Rediseño del sistema de carga en pólvora se está trabajando	Condiciones subestándar
		Fisuras en el piso de la casa 108, órnamta puede introducirse en estos huecos (Auditoría de Seguridad)	Se cambió el piso con cerámica antideslizante.	Condiciones subestándar
		En los procesos de molido de N. Amonio y secado de aserrín existe demasiado polvo en el ambiente lo que podría llegar a ser una atmósfera explosiva en determinada concentración (Auditoría de Seguridad)	Se está diseñando un sistema de extracción con celdón para las 2 casas de producción	Condiciones subestándar
4	02-05-2012	El contenedor de emulsiones en el que esta la KP tiene acumulación de material de empaque, el aluminio granulado que se usa en formulación de emulsiones debe ser mejorado su bodega. los pisos de los cubetas de los tanques de fase oxidante y óleosa están founados (Auditoría de Seguridad)	Se colocó 2 contenedor para material de empaque y otro para aluminio en el área de emulsiones para mejorar el almacenamiento, se iniciara con la reparación del piso de los cubetas	Condiciones subestándar
		Las paredes y piso de las bodegas de cálcara de arroz y aserrín no son lisas y presentan pequeños pedazos de concreto que podrían caer en el producto, colocar un recipiente en el tanque para no permitir que el aserrín caiga al piso (Auditoría de Seg.)	Se colocó cerámica en los pisos y paredes de las 2 bodegas, además de gypsum on the floor. Se construyó 1 tanque para recibir el aserrín	Condiciones subestándar
5	02-05-2012	Las escaleras en emulsiones y aserrín no tienen asaramiento, la tubería da vapor en ambas líneas está sin aislamiento.	Se instalaron palamanos en aserrín y emulsiones y se abió la tubería con cañuelas de fibra de vidrio	Condiciones subestándar
6	02-05-2012	La estructura de condón no tiene trampa para detención entre el cabezal y rebobinador de condón.	Se está construyendo esta trampa	Condiciones subestándar
7	02-05-2012	Ejecutando ajustes en la manguera de alimentación de emulsión a la KP se saltó la manguera y golpeó levemente al operador, esta línea estaba priorizada levemente.	Re-entrenamiento del operador en procedimientos seguros de operación	Acción subestándar
8	15-06-2012	Limpando la encartuchadora al final del turno la banda del motor principal se enganchó con el óverol del operador.	Re-entrenamiento del operador en procedimientos seguros de operación	Acción subestándar
9	18-06-2012	La persona que retra la basura de las áreas de producción al acomodar la misma en el carro recolector cayó al piso de una altura de 1m. Atrás. Con leves golpes.	Re-entrenamiento del operador en procedimientos seguros de operación	Acción subestándar
10	22-06-2012	Cargando hilo en el reol de mecha el operador, el pullo de la manga del overol fue cogido en un plato produciendo golpes leves en el brazo del operador.	Se colocó banda elástica en todos los pullos de los overoles nuevos de los trabajadores.	Condiciones subestándar
11	26-06-2012	Abriendo las Fundas "Big-Bag" de nitrato de amonio en la casa de formulación de aserrín, el operador tuvo un pequeño corte en el dedo índice izquierdo.	Re-entrenamiento del operador en procedimientos seguros de operación.	Acción subestándar
12	03-08-2012	Camión con detonadores importados al parquearse de retro se le cayó 2 cajas y el camión pasó parte de una de las cajas.	Se tiene dispuesto que todos los expedientes deben ser transportados en camiones con furgón, también quien va a controlar la seguridad de los camiones será el jefe de SHE'S y se diseñó también un procedimiento de descarga.	Acción y condición subestándar
13	20-08-2012	Descargando tiras de madera de un camión, el conductor se golpeó el dedo.	Se realizó capacitación en el uso de protección personal y trabajo en condiciones seguras.	Acción subestándar
14	19-12-2012	Estibando cajas de de cartón, un estibador se resbaló y se golpeó la pierna con el filo de la verdad, produciéndole una herida leve.	Se construyó pasos más amplos.	Condición subestándar



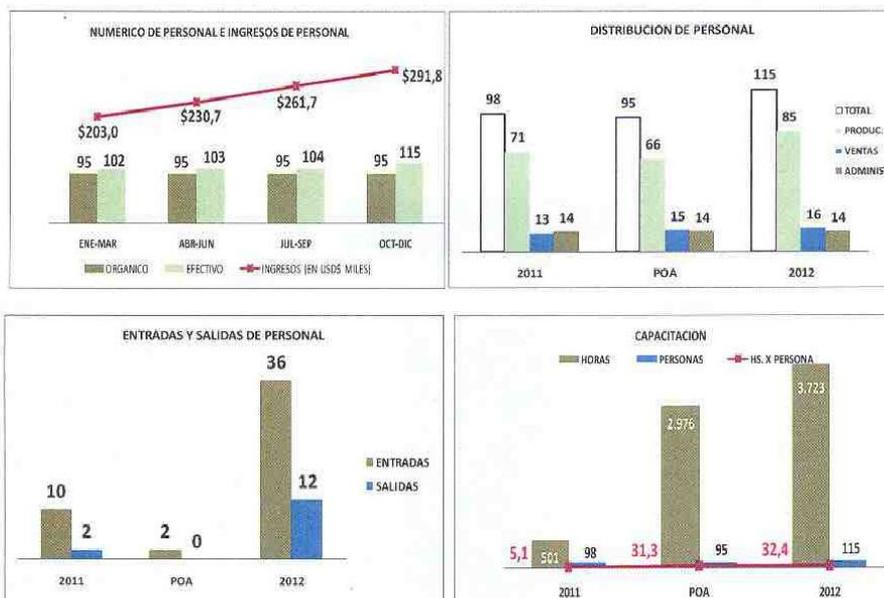
	ENERO-DICIEMBRE	POA	2011	2012	DIFERENCIA			
					CON EL POA		CON EL 2011	
					absoluta	%	absoluta	%
DINAMITA								
VOLUMEN DE PRODUCCION (TM)		825	825	1.133	309	37,4%	308	37%
COSTO DE PRODUCCION (USOS MILLONES)		1,68	1,73	2,75	1,1	63,7%	1,0	59%
COSTO UNITARIO PROMEDIO (USOS X KG)		2,04	2,10	2,43	0,4	19,1%	0,3	16%
EMULSION								
VOLUMEN DE PRODUCCION (TM)		840	669	1.517	676	80,5%	848	127%
COSTO DE PRODUCCION (USOS MILLONES)		1,45	1,37	3,46	2,01	139,1%	2,1	153%
COSTO UNITARIO PROMEDIO (USOS X KG)		1,72	2,04	2,28	0,6	32,5%	0,2	12%
PENTOLITA								
VOLUMEN DE PRODUCCION (TM)		28	70	45	17	60,6%	-24	-35%
COSTO DE PRODUCCION (USOS MILLONES)		0,26	0,66	0,59	0,33	129,5%	0,1	-11%
COSTO UNITARIO PROMEDIO (USOS X KG)		9,07	9,51	12,96	3,89	42,9%	3,5	36%
ANFO								
VOLUMEN DE PRODUCCION (TM)		1.397	1.336	1.388	-9	-0,7%	51,65	4%
COSTO DE PRODUCCION (USOS MILLONES)		1,20	1,14	1,03	-0,2	-14,5%	0,11	-10%
COSTO UNITARIO PROMEDIO (USOS X KG)		0,86	0,85	0,74	-0,1	-13,9%	0,1	-13%
MECHA LENTA								
VOLUMEN DE PRODUCCION (KM)		12.600	10.767	12.670	70	0,6%	1.903,2	18%
COSTO DE PRODUCCION (USOS MILLONES)		1,63	1,32	1,28	-0,4	-21,7%	0,0	-3%
COSTO UNITARIO PROMEDIO (USOS X KG)		0,13	0,12	0,10	-0,0	-22,1%	-0,02	-18%
CORDON DETONANTE								
VOLUMEN DE PRODUCCION (KM)		3.716	2.884	3.701	-15	-0,4%	817,4	28%
COSTO DE PRODUCCION (USOS MILLONES)		0,54	0,54	0,63	0,10	18,0%	0,10	18%
COSTO UNITARIO PROMEDIO (USOS X KG)		0,14	0,19	0,17	0,03	18,5%	0,02	-8,1%

5.- VENTAS, COSTO DE VENTAS Y MARGEN

LINEA	UNID. DE MEDIDA	ENE-MAR	ABR-JUN	JUL-SEP	OCT-DIC	ENE-DIC
DINAMITA						
VENTAS FISICAS	TONELADAS	233	340	334	311	1.218
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,94	1,25	1,30	1,20	4,69
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,49	0,68	0,80	0,80	2,76
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	52,8%	53,9%	61,1%	66,5%	58,9%
EMULSION						
VENTAS FISICAS	TONELADAS	180	627	375	357	1.539
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,94	1,15	1,19	1,13	4,40
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,81	0,86	0,99	0,80	3,45
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	86,8%	74,6%	83,3%	70,5%	78,5%
PENTOLITA						
VENTAS FISICAS	TONELADAS	11	12	13	34	60
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,12	0,12	0,15	0,42	0,81
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,10	0,09	0,12	0,35	0,66
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	87,7%	75,2%	76,4%	83,7%	81,6%
ANFO						
VENTAS FISICAS	TONELADAS	172	383	392	514	1.460
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,17	0,38	0,39	0,51	1,45
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,13	0,25	0,28	0,33	0,98
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	75,3%	65,4%	71,4%	64,1%	67,7%
NITRATO						
VENTAS FISICAS	TONELADAS	224	48	234	71	578
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,20	0,05	0,22	0,29	0,76
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,16	0,04	0,17	0,22	0,60
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	82,8%	85,0%	80,6%	79,2%	78,7%
MECHA LENTA						
VENTAS FISICAS	KILOMETROS	1.670	4.506	3.230	3.218	12.624
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,51	0,55	0,57	0,63	2,26
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,29	0,32	0,31	0,29	1,22
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	57,3%	58,2%	56,9%	45,3%	53,7%
CORDON DETONANTE						
VENTAS FISICAS	KILOMETROS	833	933	1.165	2.385	5.316
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,23	0,23	0,32	0,64	1,42
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,13	0,16	0,24	0,45	0,97
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	57,0%	67,7%	67,4%	66,6%	68,4%
DETONADORES						
VENTAS FISICAS	UNID. X ANIL	1.203	2.272	2.201	4.703	10.379
VENTAS VALORADAS	USOS MILLONES	0,91	1,25	1,82	3,80	7,77
COSTO DE VENTAS	USOS MILLONES	0,63	0,93	1,26	3,10	5,92
% COSTO /VENTAS	PORCENTAJE	69,8%	74,4%	70,9%	78,3%	76,2%
ACUMULADO						
VENTAS NETAS	USOS MILLONES	4,01	9,25	15,43	21,86	
UTIL ANTES DE IMP.	USOS MILLONES	1,00	1,85	3,23	5,02	
RENT. ANTES DE IMP.	PORCENTAJE	24,9%	20,4%	20,9%	23,0%	
UTILIDAD NETA (BDT)	USOS MILLONES	0,65	1,43	2,48	3,78	
MARGEN NETO	PORCENTAJE	16,3%	15,4%	16,1%	17,3%	



6.- TALENTO HUMANO



7.- PROYECTOS E INVERSIONES

PROYECTOS PENDIENTES AÑO 2011	POA	AVANCE		ESTADO
		USD\$	%	
Nueva red contra incendios	30.000	38.500	95%	Ejecución
Ampliación línea de mecha	200.000	200.000	100%	Finalizado
Planta de tratamiento de agua	103.000	86.000	100%	Finalizado
Proyecto de Recuperación de mercado	52.000	52.000	100%	Finalizado
TOTAL	385.000,00	376.500,00	99%	
PROYECTOS VIGENTES AÑO 2012	POA	AVANCE		ESTADO
		USD\$	%	
Mezclador conico para dinamitas (diseños)	20.000	20.000	100%	Finalizado
Transportador rodillos casa 109	3.500	-	10%	Vigente
Polvorin de Ponce Enriquez	35.000	35.000	100%	Finalizado
Polvorin de Portovelo	68.600	68.500	100%	Finalizado
Máquina Rolex (incluye instalaciones)	546.000	330.000	63%	Ejecución
TOTAL	673.100,00	453.500,00	75%	
PROYECTOS POSTERGADOS O ELIMINADOS	POA	USD\$	%	ESTADO
Arrancador bomba hidraulica de 60HP y Compresor ISR	7.000	-	0%	Eliminado
Construcción de Planta de año	30.000	-	0%	Postergado
Carro para Bombeo Subteraneo	150.000	-	0%	Postergado
Encartuchadora de dinamitas	99.000	-	0%	Postergado
Supresor de traslentes codificadores	3.000	-	0%	Postergado
TOTAL	279.000,00	-	0%	

8.- RESULTADOS FINANCIEROS

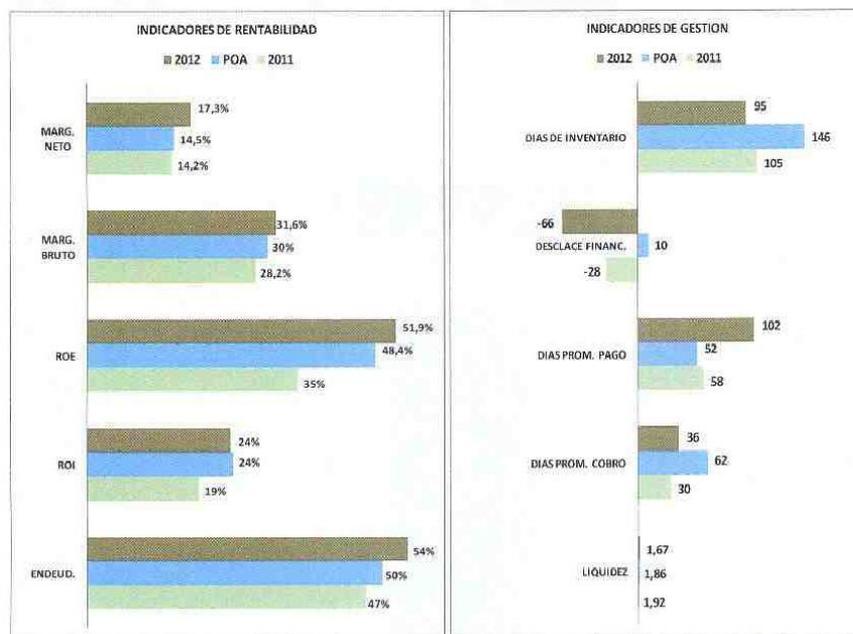
8.1. ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	2011		POA		2012		VS. POA	VS. 2011
	USD\$	%	USD\$	%	USD\$	%		
Ventas Netas	13,26	100%	14,31	100%	21,86	100%	53%	65%
(-) Costo de Ventas	9,52	72%	9,99	70%	14,96	68,4%	50%	57%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	3,74	28,2%	4,32	30%	6,90	31,6%	60%	85%
(-) Gastos de Ventas	0,96	7,2%	1,01	7,0%	1,34	6,1%	32%	39%
(-) Gastos de Administrativos	0,41	3,1%	0,44	3,1%	0,39	1,8%	-12%	-6%
TOTAL GASTOS GENERALES	1,37	10,4%	1,45	10,1%	1,72	7,9%	19%	26%
(+/-) Otros Ingresos y Gastos Neto	0,21	1,6%	0,03	0,2%	0,16	0,7%	424%	-25%
RESULTADO FINANCIERO NETO	-0,09	-0,7%	-0,15	-1,0%	-0,32	-1,4%	117%	257%
UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	2,48	18,7%	2,70	18,8%	5,02	23,0%	86%	102%
Impuesto a las Ganancias	0,60	4,5%	0,62	4,3%	1,23	5,6%	99%	107%
UTILIDAD/PERDIDA NETA	1,89	14,2%	2,08	14,5%	3,78	17,3%	82%	101%

8.2.- BALANCE GENERAL

CUENTAS DE ACTIVO	2011		2012		VS. 2011 RELATIVA
	USD\$	%	USD\$	%	
Activo Corriente					
Efectivo y Equivalentes	0,705	7,0%	1,507	9,6%	113,8%
Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	2,416	24,0%	4,113	26,1%	70,3%
Inventarios	4,305	42,8%	6,638	42,1%	54,2%
Otros activos corrientes	0,235	2,3%	0,288	1,8%	22,7%
Activos por Impuestos	0,276	2,7%	0,704	4,5%	155,4%
Total Activo Corriente	7,936	78,9%	13,250	84,0%	67,0%
Activos no Corrientes					
Propiedades, Planta y Equipo y otros act. no corr.	2,126	21,1%	2,527	16,0%	18,8%
Total Activo No Corriente	2,126	21,1%	2,527	16,0%	18,8%
TOTAL ACTIVOS	10,063	100%	15,777	100%	56,8%
CUENTAS DE PASIVO	2011		2012		VS. 2011 RELATIVA
	USD\$	%	USD\$	%	
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras	1,336	13,3%	4,780	30,3%	257,7%
Préstamos	0,594	5,9%	0,797	5,1%	34,1%
Otros Pasivos Corrientes	0,876	8,7%	0,677	4,3%	
Provisiones	0,509	5,1%	0,106	0,7%	-79,2%
Pasivos por Impuestos Corrientes	0,822	8,2%	1,576	10,0%	91,7%
Total Pasivo Corriente	4,137	41,1%	7,936	50,3%	91,8%
Pasivo No Corriente					
Provisiones	0,571	5,7%	0,551	3,5%	-3,6%
Total Pasivo No Corriente	0,571	5,7%	0,551	3,5%	-3,6%
TOTAL PASIVO	4,708	46,8%	8,486	53,8%	80,2%
PATRIMONIO	2011		2012		VS. 2011 RELATIVA
	USD\$	%	USD\$	%	
Patrimonio Neto					
Capital	1,400	13,9%	1,400	8,9%	0,0%
Reservas	0,703	7,0%	0,703	4,5%	0,0%
Resultados Acumulados (Provisión NIIF's 1ra. Vez)	1,402	13,9%	1,402	8,9%	0,0%
Resultado del Ejercicio	1,849	18,4%	3,784	24,0%	104,7%
TOTAL PATRIMONIO	5,354	53,2%	7,290	46,2%	36,2%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	10,063	100%	15,777	100%	56,8%

8.3.- PRINCIPALES INDICADORES



8.4.- FLUJO DE EFECTIVO

	Diciembre 2012
Flujos de efectivo de las actividades de operación	
Cobros a clientes	(2.179.193,01)
Pagos a proveedores	1.111.732,00
Gastos pagados por anticipado	-
Cuentas y documentos por pagar	938.589,18
Pasivos acumulados	1.331.608,76
Intereses pagados	-
Impuestos a las ganancias pagados	-
Dividendos pagados	-
Efectivo neto proveniente de actividades de operación	1.202.736,93
Flujo de efectivo de las actividades de inversión:	
Adiciones netas de propiedad, planta y equipo	(400.298,68)
Efectivo neto proveniente de las actividades de inversión	(400.298,68)
Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento:	
Efectivo neto proveniente de actividades de financiamiento	-
Aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	802.438,25
Efectivo y equivalente de efectivo al inicio del año	704.891,36
Efectivo y equivalente de efectivo final	1.507.329,61

9.- PLAN DE ACCIÓN DE LA AUDITORIA DE PERSONAL

En el mes de Noviembre del 2011, la Corporación dispuso una auditoría de personal a todas las empresas; la misma fue ejecutada por Andean Management (División de Deloitte & Touche para Talento Humano); como resultado del informe, se realizó un Plan de Acción, cuyo avance a la fecha se expone a continuación:

PLAN DE ACCIÓN AUDITORIA DE PERSONAL EXPLOECN C.A						
FUENTE	OBSERVACION	RECOMENDACION	ACCION	RESPONSABLE	PLAZO	CUMPLIMIENTO
CONSERVACION	EL AREA FINANCIERA NO DISPONE DE LIBRO MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.	LEVANTAR Y DISEÑAR PROCESOS.	RECOPIAR PROCEDIMIENTOS Y DISEÑAR	GERENTE FINANCIERO	Hasta 31 Dic. 2012 (fin del periodo)	100%
	EN EL MANEJO DE FUNCIONES EXISTEN FUNCIONES QUE NO SE ENCUENTRAN FORMALIZADAS Y/O ACTUALIZADAS.	ACTUALIZAR MANUAL DE FUNCIONES	ACTUALIZAR MANUAL DE FUNCIONES	TALENTO HUMANO	Hasta 31 Agosto	100%
	LA ORGANIZACION DE SE DESARROLLAN KPI'S ESPECIFICOS EN CADA UNA DE SUS AREAS PARA APOYAR A SU GESTOR Y APORTEN EN LA TOMA DE DECISIONES.	DESARROLLAR KPI'S ESPECIFICOS.	NO APLICA LA ORGANIZACION CUENTA CON KPI'S NECESARIOS ALINEADOS A SU ESTRATEGIA HASTA EL NIVEL	NO APLICA	NO APLICA	100%
	LOS FUNCIONARIOS DEL AREA DE FINANZAS DESORDENAN LOS CONTABLES Y POLITICAS DEL AREA.	CARACTERIZAR A LOS FUNCIONARIOS DEL AREA FINANCIERA.	NO APLICA PERSONAL CONOCE LAS POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL EN LAS AREAS QUE DEBERIA ESTABLECER POR EL HOLDING SUIZ.	NO APLICA	NO APLICA	100%
	TALENTO HUMANO NO DISPONE DE OFICINA INDEPENDIENTE	REUBICAR EL AREA DE TALENTO HUMANO	NO APLICA EL AREA DE TALENTO HUMANO POSI E DE UN AREA TOTALMENTE INDEPENDIENTE DE APROXIMADAMENTE 12m2.	NO APLICA	NO APLICA	100%
	DEFINIR TIEMPOS ESTANDAR EN LAS AREAS DE LA ORGANIZACION SOLO SE CUENTA CON LAS DE PRODUCCION.	DEFINIR TIEMPOS ESTANDAR	EN PRODUCCION ES NECESARIO PARA EL CEBER DE LOS PRODUCTOS EN LAS OTRAS AREAS SE EVALUA DE ACUERDO AL CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES	NO APLICA	NO APLICA	100%
PERFILES Y COMPETEN.	SI EVIDENCIA QUE SE REQUIERE REFORZAR LAS HABILIDADES EXISTENTE	DEFINIR COMO POLITICA REALIZAR LA EVALUACION UNA VEZ AL AÑO EN COMPETENCIAS	REALIZAR LA EVALUACION DE COMPETENCIAS	TALENTO HUMANO CORPORATIVO/TALENTO HUMANO DE LA EMPRESA	Desde 30 Hasta el 29 de marzo del 2012.	100%
ESTRUCT. ORGANICA	DESCRPTIVOS DE CARGOS ACTUALIZADOS AL 2009	ACTUALIZAR EL DESCRPTIVO DE CARGOS Y ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA	ACTUALIZAR EL DESCRPTIVO DE CARGOS Y ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA	TALENTO HUMANO JEFE DE AREA	Hasta 31 Agosto	100%
SELECCION Y RECLUTAM.	SE DETECTA LA NO VERIFICACION DE REFERENCIAS LABORALES Y LA FALTA DE CERTIFICADOS DE HONORABILIDAD QUE RESTAN OBJETIVIDAD AL PROCESO RECLUTADO.	IMPLEMENTAR EN FORMATO TAL CUAL SE VALIDE LA INFORMACION DE REFERENCIAS LABORALES	CREAR EL FORMATO	TALENTO HUMANO	HASTA el 31 de mayo del 2012	100%
CAPACITAC.	LA ORGANIZACION PONE DE UN PLAN DE CAPACITACION QUE NO SE HA CUMPLIDO	CUMPLIR EL PLAN DE CAPACITACION	CONTAR CON EL PLAN DE CAPACITACION	TALENTO HUMANO	Hasta 31 Dic. 2012	80%
VACACIONES Y ATRAZOS	LOS ATRAZOS SON REGISTRADOS EN UN LIBRO DE NOVEDADES LO CUAL NO PERMITE TENER UN CONTROL SISTEMATIZADO DE LOS ATRAZOS Y PODER REPORTARLOS	SEHA RECOMENDABLE QUE EL SISTEMA REGISTRE LAS VACACIONES GOZADOS, ANTEPADAS Y PENDIENTES DE GOZAR DESE LA FECHA DE INGRESO DEL PERSONAL	COORDINAR CON NUESTRO PROVEEDOR EN PARA OBTENER LA INFORMACION SOLICITADA	TALENTO HUMANO/SISTEMAS	Hasta el 31 de agosto del 2012	50%
PROMEDIO DE CUMPLIMIENTO						94%

10.- PROPUESTA PARA EL PAGO DE DIVIDENDOS

La propuesta de esta gerencia para el pago de los USD\$ 3.784.480,93 por dividendos del año 2012, es pagar a los accionistas USD\$2.184.480,93 (57,7%) y la diferencia de USD\$1.600.000,00 (42,3%), se reinviertan como capital de trabajo, considerando las necesidades de crecimiento de la Empresa para el año 2013, que en lo que se refiere a este rubro están presupuestadas en el orden de los USD\$2.600.000,00; por supuesto, la empresa buscaría financiamiento externo para los USD\$1.000.000,00 que faltan. Los USD\$2.184.480,93 que se cancelaría, es de todas maneras, superior a los dividendos totales del año 2011 en el 18% y la propuesta de pago es la siguiente:

MES	PAGO DEL 57,7% DE LOS DIVIDENDOS DEL AÑO 2012		
	HOLDING/ISSFA	AUSTIN	TOTAL
jun-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
jul-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
ago-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
sep-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
oct-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
nov-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
dic-13	187.241,22	124.827,48	312.068,70
TOTAL	1.310.688,56	873.792,37	2.184.480,93

De esta manera, garantizaríamos la continuidad del negocio y el cumplimiento de las metas y objetivos planteados en el POA para el año 2013.

11.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1.- CONCLUSIONES

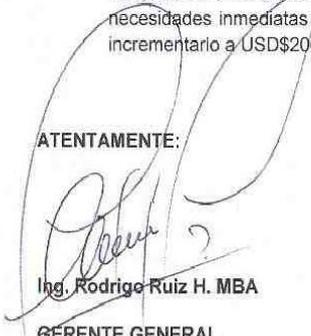
- Las ventas de la Empresa son 53% mayor que las planificadas en el POA y 65% más que el año anterior y los resultados finales de la Empresa son 82% mayor que el POA y 101% más que el año 2011; a la fecha, también la Empresa ha cumplido y mejorado sus indicadores de rentabilidad.
- La participación de mercado total de la Empresa es del 74% y por segmentos, la menor participación la tenemos en minería artesanal con un 55%, lo que representa buenas posibilidades de crecimiento, considerando que es el segundo segmento en importancia en ventas (33%), luego de los proyectos de infraestructura (45%).
- El incremento porcentual del Costo de Ventas es ocho puntos menos que el incremento porcentual de las Ventas, lo cual es excelente, pero hay que aclarar que en este año se calculó sin participación de utilidades a trabajadores; en la realidad serían dos puntos porcentuales menos, pero igual denota que la política de un estricto control del gasto, ha dado resultado.
- En relación a las Ventas, los gastos de Administración y Ventas (Gastos Generales), en el año 2011 representaban el 10,4%, mientras que en el 2012 el 7,9%. y comparando con el POA, tienen una disminución del 12%.
- Los problemas logísticos internacionales persisten y hemos tenido serios inconvenientes en cuanto a que se cumplan los tiempos de llegada de las importaciones, el efecto más fuerte lo sufrimos en el último trimestre, lo cual se ve reflejado en la participación de mercado.
- El inventario se incrementó en un 54% respecto al año anterior y esto se debe principalmente al incremento de las ventas, pero también a las disposiciones del Departamento de Control de Armas, en razón de tener que liquidar al menos el 50% de la importación anterior de cada producto, lo que obligó a tener un inventario más elevado; de todas maneras, representa el 42% del activo, valor más bajo que el año anterior (43%), lo que denota una muy buena administración del mismo.
- A mediano plazo el mercado minero artesanal va a decrecer y una vez que finalicen los proyectos hidroeléctricos y los de prospección sísmica, la Empresa podría entrar en su fase de madurez y posterior declive. La minería industrializada es una excelente oportunidad, pero no hay que dejar de lado otras oportunidades que puedan presentarse, especialmente fuera del país.
- La amenaza por parte de Maxam de instalar una fábrica de explosivos y detonadores en el país es realmente preocupante y para enfrentarla, entre otras cosas, es prioritaria la inversión en una fábrica o línea de detonadores y por supuesto bloquear su ingreso al país por todos los medios posibles; hay que entender que Maxam, es una multinacional muy fuerte y sus prácticas comerciales son muy agresivas y están encaminadas a quebrar a la industria nacional.
- El Plan de Acción a las recomendaciones de la auditoría de personal está cumplido en promedio en el 94%.

11.2.- RECOMENDACIONES

- Apoyar a esta Gerencia, para la consecución de los objetivos organizacionales.
- Permitir que la estructura de la Empresa, se adecúe a las exigencias presentes y futuras y así como las condiciones del mercado son cambiantes, la estructura también debe ser flexible e irse adaptando.

- Con el nuevo accionista mayoritario, la Compañía, tiene que acatar varias disposiciones legales en cuanto a su administración y funcionamiento y es necesario tener disposiciones claras y precisas, a fin de evitar complicaciones posteriores, provocadas por inobservancias a la Ley.
- Así mismo, ante la pérdida de las utilidades por parte de los trabajadores y a fin de no afectar la productividad de la Empresa, es necesario buscar esquemas que consideren la remuneración variable por cumplimiento de metas y objetivos.
- El gran desempeño de la Compañía es el resultado de haber aplicado varias estrategias administrativas y comerciales, donde el principal factor de éxito radica en la velocidad de respuesta al cliente; nuestra preocupación principal es que bajo el nuevo esquema se pierda esta ventaja. Quienes lideramos esta Compañía tenemos la responsabilidad de mantener este excelente nivel, sean cual sean "las reglas del juego", pero no está por demás recomendar a los accionistas realizar todas las gestiones necesarias para apoyar nuestro esfuerzo, especialmente ante los órganos de control.
- Mantener niveles de inventario acordes a la realidad del negocio y el mercado, donde es muy importante el financiamiento para capital de trabajo; en estos dos últimos años, ha dado excelentes resultados.
- Establecer una política de reinversión de dividendos para financiar los proyectos presentes y futuros, así como también explorar otras alternativas como la bolsa de valores: emisión de bonos, acciones preferentes, etc. ya que las posibilidades de crecimiento están también supeditadas a las inversiones en capacidad instalada y tecnología que se tienen que realizar. La propuesta para este año es reinvertir el 42,3%% de los dividendos en capital de trabajo para el 2013.
- Informar permanentemente al personal de las FFAA sobre lo que representan para el ISSFA sus empresas, en particular al personal del Departamento de Control de Armas del Comando Conjunto de las FFAA; en mi opinión, no existe un sentido de pertenencia y por lo tanto de apoyo.
- Gestionar con el MIDENA y con cualquier otro organismo para que no se permita que Maxam construya una planta de explosivos y de ensamblaje de detonadores en el país, ya que esto afectará seriamente los intereses de Explocen y de sus accionistas.
- Mejorar la cobertura de los seguros del personal de la Compañía, al menos a los empleados clave ya que el costo de los insumos médicos actualmente es alto; como ejemplo, un accidente de trabajo como el del Gerente de Operaciones, solo en la hospitalización, fácilmente superó los USD\$60.000 dólares y actualmente la Empresa dispone de un seguro para estos casos de USD\$12.000; siendo un accidente de trabajo, el resto lo tiene que cubrir el empleado, posiblemente a costa de su propio patrimonio familiar. Es conocido por todos que el ISESS no es precisamente la mejor opción en estos casos y la propuesta es de elevar este valor a USD\$100.000. Lo propio sucede con el seguro de vida, actualmente es de USD\$30.000 y con el costo de vida tan alto, esto no alcanza para suplir las necesidades inmediatas en el caso de una pérdida o una enfermedad catastrófica; la propuesta es incrementarlo a USD\$200.000, un valor más acorde a la realidad.

ATENTAMENTE:


Ing. Rodrigo Ruiz H. MBA

GERENTE GENERAL