

INFORME DE ACTIVIDADES DE GERENCIA GENERAL COMPAÑÍA EXTRAZUR S.A.

Ing. Xavier Zurita García

Señores Accionistas

Antecedentes de Mercado y precios.-

Es grato para la Gerencia poder presentar a Ustedes el siguiente informe ya que nuestra empresa tiene ya mas de veinte años de continuo funcionamiento aportando en servicios de extracción a sus socios y proveedores cumpliendo un ciclo de negocio positivo tanto para sus inversionistas como para el sector y el País.

Antes de pasar a informar las actividades de Extrazur les informo que el precio del aceite rojo de Palma se ha mantenido en niveles altos que en promedio han superado los 700 dólares durante el año esto nos da la pauta de la creciente demanda de nuestro producto, aun siglo considerando que la Palma es uno de los mejores cultivos actualmente.

Administración interna y comercialización.-

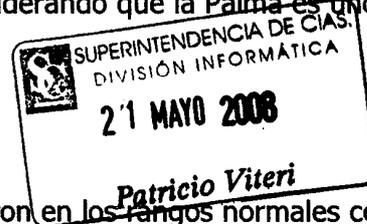
Las relaciones obrero patronales se mantuvieron en los rangos normales con la cancelación oportuna en sus haberes y relaciones con el IESS entidad con la que nos encontramos al día.

El personal se disminuyo en el verano ya que paramos el procesamiento de extracción para proceder al mantenimiento y arreglo total de la maquinaria de la planta, se contrato un mecánico y electricista para realizar la readecuación de todos los sistemas, durante este periodo se le dio al personal las vacaciones de ley.

Nuestras ventas fueron de 1.674,12 toneladas de aceite rojo que correspondieron al proceso de 12.439,91 toneladas de fruto fresco de palma, con un rendimiento del 17,95 % en extracción, mas una producción de nuez de palmiste de 1,006,34 toneladas que represento el 10,6 %.

Adicionalmente la Gerencia implemento una siembra de maíz en las calles de la resiembra de palma en la plantación y el permanente vivero para el desarrollo del cultivo en la zona.

La producción de aceite estuvo destinada a la industria nacional siendo Epacem la industria a la que le despachamos alrededor de 73 % de la producción, el saldo al resto de industria refinadora, hay que tomar en cuenta que uno de nuestros mejores mercados estaba en los balanceados para animales de



engorde, este mercado que representaba hasta el 37 % de nuestra ventas con rendimientos bastante mas altos , ya no se pudo mantener por cuestiones de competitividad en el precio del aceite rojo en relación con otras fuentes de energía.

La nuez se comercializo con las empresas Tysaisa y Siexpal manteniendo la misma excelente relacion con las mismas en despachos y cobros,

El mantenimiento de equipos y planta este año fue en el segundo periodo una de los objetivos de la Gerencia dentro de un plan de proceso y fusion que podria llevarse a cabo con la industria Epacem, atendiendo las áreas de prensado, esterilización, generación de vapor, generación de energía y sistema eléctrico.

Esta es la razón por el que el rubro de mantenimiento en el balance se incremento en el segundo periodo semestral del año.

Convenios con terceras empresas.-

La Gerencia se mantuvo totalmente activa y sintiendo la necesidad de Maíz en los mercados firmo un acuerdo de proveer a Ecuaquimica de dicho producto con un sistema a cosecha con un rendimiento 121 qq/ha en una área de 18 has adjunto anexo.

Con la empresa Epacem realizamos un convenio de entrega del 100% de nuestra fruta durante el verano, meses en los cuales no llegamos a nuestro punto de equilibrio y comercializamos la fruta con ventajas excelentes para nuestro socios y proveedores.

Otro convenio por resaltar es con la empresa eléctrica regional EMELGUR, al final de duras negociaciones la Gerencia estuvo en Guayaquil en varias ocasiones con la presidencia de dicha empresa y el CONELEC que es el rector de la electrificación en el País, demostrando que existió una sobre facturación durante cuatro meses generando una factura de 37.000 dólares, con argumentos valederos e informes técnicos, con los cuales se ha llegado ya casi a termino para dejar saneada esta cuenta que se encuentra asentada en el pasivo en balance.

Todos los convenios fueron rentables para nuestra empresa como lo demuestran el cuadro y anexos.

Etesa Plantación y vivero 2.006.-

La fase agrícola se mantuvo con una área pequeña de producción y mantenimiento de la resiembra del 2.002, con una siembra adicional en este año de 3.381 plantas las mismas que se encuentran en excelente estado, el amarillamiento se incremento en la plantación establecida y se procede a

aplicar enraizadores y fertilizantes para tratar de mantener su estado fisiológico adecuado para producir.

La información detallada esta en el anexo correspondiente.

Situación financiera.-

La situación de nuestra empresa en el aspecto financiero fue bastante estable en relación al año anterior y con la consabida necesidad de liquidez ya que el tiempo de pago y de recuperación de cartera es mayor a 45 días y 60 días en veces, esto nos obliga a pagar interese por el capital necesario.

Los pasivos de la empresa se encuentran respaldados por sus activos y la Gerencia considera que se encuentran en una situación razonable y sin atrasos en sus pagos.

Los activos han sido protegidos y el patrimonio se encuentra intacto desde cuando recibí esta empresa, la cuenta de cobros la considero una cartera bastante segura de recuperar.

Adjunto estados financieros para su análisis y aprobación.

Señores Accionistas y les reitero mi decisión de seguir trabajando con el mismo ahínco y tenacidad que me caracteriza, es el momento de tomar decisiones sobre el futuro , creo que cumplimos ya un ciclo de mas de 25 años de funcionamiento exitoso, esto es un cuarto de siglo, y es ahí cuando Ustedes mismos tuvieron la brillante idea de asociarse y fundar nuestra empresa, primero que nada gracias de parte del personal por darnos empleo y permitirnos trabajar y crecer como personas, este es el sentimiento de los que laboramos aquí.

La Gerencia recuerda a los accionistas que las cuentas y balance siempre están a su disposición.

Xavier Zurita García