

INFORME DE GESTION DE LA GERENCIA GENERAL DE MOLINOS SANTO DOMINGO MOLSANDO S.A.

2012

INTRODUCCION

La Gerencia General de Molinos Santo Domingo MOLSANDO.S.A dando cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías y el estatuto de la empresa, presenta a la Asamblea General Ordinaria de Socios el informe de la gestión realizada durante el año 2012. En el documento se detallan los aspectos mas relevantes del ejercicio anual especialmente en las áreas financieras, comercial y societaria.

ANALISIS DEL BALANCE DE RESULTADOS Y DEL BALANCE GENERAL AÑO 2012

En el sector palmero, se ha evidenciado el incremento de la capacidad instalada de las fabricas de proceso, frente al lento crecimiento de la oferta de nuez de palmiste, este crecimiento se ve liderado por la empresa Tysalsa del grupo La Fabril, quien se abastece fundamentalmente de las extractoras de aceite de palma del mismo grupo, las cuales han tenido un crecimiento explosivo. A su vez, el resto de extractoras de aceite de palma han visto disminuido su volumen de procesamiento de palma y por lo tanto han disminuido su oferta de nueces al mercado, este comportamiento ha llevado a que las extractoras de aceite de palmiste vean reducida la oferta de nuez de la que disponían y en general contraigan su participación en el negocio. Como principal efecto de este comportamiento se puede notar el incremento de los precios de la materia prima y la consiguiente disminución de la rentabilidad del negocio, como se puede apreciar al comparar los resultados del ejercicio del año 2011 y 2012, en el año 2011 la utilidad neta antes de impuestos fue de USD 633.721,87 mientras que le año 2012 fue de USD 139.710,88 una disminución del 78% en las utilidades. También es importante anotar la disminución de los precios de venta del aceite y torta de palmiste, disminuyendo el margen entre los costos de ventas y el ingreso por ventas, situación que acerco mucho la actividad al punto de equilibrio. Para disminuir el impacto del incremento del precio de la materia prima y la disminución del margen de contribución, la compañía logro aumentar sus compras de nuez de 21.248,54 Tm en el 2011 a 29.181,57 Tm en el 2012 un equivalente al 37,33%. En este esfuerzo por aumentar las compras se han incrementado los costos variables de procesamiento y de logística de transportación.

En lo que respecta a los activos no corrientes estos han disminuido de USD 2.864.932,39 en el año 2011 a USD 2.553.669,03 en el año 2012. Por su parte el activo corriente al 2011 ascendía a la suma de USD 1.221.595,88 y para el 2012 registra un incremento a USD 1.558.511,70. Por otra parte, el pasivo no corriente en el 2011 fue de USD 258.102,22 y para el 2012 se registra USD 999.506,83 dentro de los pasivos, el pasivo corriente para el año 2011 se encontraba en USD 1.482.142,11 mientras que para el año 2012 se ubica en USD 2.001.142,80. El

patrimonio de los accionistas pasa a USD 2.604.282,94 en el 2011 a USD 2.111.037,93 en el 2012.

ANALISIS DE LA GESTION COMERCIAL

El área de comercialización se divide en dos partes, la primera se refiere a la venta de productos terminados, aceite crudo de palmiste y torta de palmiste y la segunda con el subproducto que es la cascara de nuez de palmiste. La comercialización del aceite crudo de palmiste se ha visto afectada por la disminución del precio del producto y la irregularidad y escases de demanda por parte de la industria local, lo cual ha obligado a buscar mercados de exportación emergentes. Esta situación ha robustecido las relaciones con la empresa comercializadora internacional CIECOPALM, el resultado es que no se ha sentido el fuerte impacto del estrechamiento del mercado local y se ha vendido todo el aceite crudo a mejor precio que los promedios que se han manejado en el mercado local. La torta de palmiste ha tenido un año desastroso, debido a las importaciones de productos sustitutos como el afrecho de trigo, la torta cayó en precio de USD 7,5 el quintal a USD 3 el quintal, generando un impacto importante en los márgenes del negocio. La cascarilla mantuvo un mercado estable, mejoró el precio de USD 10 a USD 13 por Tm. Pero mantiene la estructura débil de un solo comprador local.

Por otro lado, la compra de nuez es el área más compleja de la gestión comercial. Líneas arriba se comentó que el mercado sufría una fuerte distorsión en lo referente al precio de esta materia prima. El crecimiento no estructurado de La Fabril, ocasionado que se ataque fuertemente al precio de compra siendo de tal manera que se ha incrementado el porcentaje de participación de la materia prima en el costo final del producto, disminuyendo la rentabilidad. Ante esto, la empresa ha logrado robustecer y agregar un fuerte proveedor de nuez la empresa Extractora La Sexta del grupo Alzamora, quien ha colocado cerca de 6000 Tm en el segundo semestre del año, también hay que anotar la notable gestión comercial que ha conseguido incrementar y fortalecer las relaciones comerciales con importantes extractoras de aceite como las del Grupo Dávila, Quevepalma, Oleorios, entre otras. Sin embargo, se ve como una limitante del negocio de palmiste la compra de materia prima.

ANALISIS DE LA GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

El área administrativa ha sido una de las principales tareas que la Dirección general se impuso en el año 2012, este se debió a que la empresa necesita una estructura administrativa que no tiene, en el camino se han contratado profesionales para atender áreas tan importantes como recursos humanos, procesos y logística, sistemas, contabilidad y se ha reestructurado el departamento financiero. Estas decisiones importantes en la estructura de la empresa esta constando mucho esfuerzo y de a poco se están dando resultados. Se espera una consolidación de estas gestiones en el año 2013.

Finalmente, se ve la necesidad de expresar la satisfacción debido a que se esta comenzando a formar un equipo de trabajo multidisciplinario que ayudara a esta dirección a conducir los destinos de la empresa de acuerdo a los lineamientos de la Asamblea de Socios.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Cesar Guíjarro F.', written over a horizontal line.

Ing. Cesar Guíjarro F
GERENTE GENERAL