

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA AÑO 2007

Presento un resumen de la actividad directriz que se ha realizado durante el año 2007, se ha puesto especial énfasis en el crecimiento estratégico de la empresa.

DE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

En este año de labores de la empresa, se ha realizado una variación en el modelo administrativo, debido a que se ha implementado una jefatura única de la planta industrial, con el objeto de desconcentrar la administración y brindar autonomía a la planta. Se ve como medida muy necesaria la capacitación de la jefatura y de los mandos medios.

Se ha completado las matrices para la elaboración de los presupuestos mensuales y anuales, a fin de contar con una herramienta administrativa eficaz. Su implementación esta realizada y se esta aplicando con eficiencia, se elaboró de un sistema de control de la ejecución presupuestaria, la misma que esta en ejecución aunque tiene algunas deficiencias.

Durante el segundo semestre del año, se ha experimentado una gran expansión, debido a la compra de dos activos importantes, la primera, es la extractora de aceite SAN DANIEL, y la segunda la finca de palma LOJAPALM. Estas inversiones obligaron a desconcentrar la actividad administrativa para poder ejercer control.

DE LA PROVISION DE MATERIA PRIMA

En este periodo, se ha sostenido la compra de nuez de palma, y se ha consolidado la posición de comprador solvente y serio dentro del contexto industrial de la región, se ha madurado la relación de compra con el grupo de industriales de Quinindé. Se ha disminuido sustancialmente la dependencia de materia prima con las extractoras de Industrias Ales, debido a que se ha perdido la compra de nuez de dos extractoras importantes, mientras que se ha ganado la estabilidad de una tercera productora muy importante. La solvencia financiera ha permitido manejar con absoluto cumplimiento los compromisos de pago adquiridos.

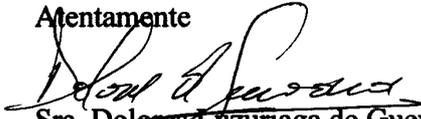
DE LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS

En este periodo, la relación comercial con Industrias Ales ha disminuído notablemente, sin dejar de estar muy consolidada, surgiendo de forma muy importante la relación comercial con La Fabril, avizorándose una relación estratégica en el corto plazo muy conveniente. En la venta de torta de palmiste, se ha conseguido manejar el mejor precio del mercado, con valores de venta superiores en un 10% al resto de productores, se han suscrito sendos contratos de venta de torta anuales con tres importantes empresas del sector de alimentos balanceados del país. El panorama en esta área es alentador y se avizora estabilidad.

DE LA PRODUCCION

Se puede afirmar que el área de menor desarrollo interno es la producción, donde se ha visto mermada nuestra capacidad de organización. El principal cuello de botella es el área de mantenimiento, donde tenemos serias deficiencias. En el año 2008 se reestructura estas funciones.

Atentamente



Sra. Dolores Luzuriaga de Guevara
PRESIDENTE
GERENTE ENCARGADO