

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA AÑO 2008

De conformidad con los lineamientos estratégicos trazados por la directiva, durante el año 2008 se ejecutaron en forma relevante las siguientes actividades:

DE LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Con el crecimiento experimentado a finales del periodo anterior, se vio necesario desconcentrar la actividad administrativa, promoviendo la creación de jefaturas intermedias. En la extractora de palmiste se ha mantenido el esquema administrativo, con resultados inferiores a los esperados, tanto a nivel de jefatura de planta, como a nivel de jefatura de mantenimiento. Es necesario implementar un cambio profundo a nivel de mandos medios y obreros. Tarea que se cumplirá durante el año 2009.

Lo más rescatable ha sido la implementación de un sistema de control de bodegas, que ha permitido contar con una herramienta administrativa eficaz. Además se consolidó el centro de acopio de fruta de palma, posicionándose en el mercado local.

La inversión en la compra de acciones de San Daniel se ha completado hasta el 80% del capital de esa empresa y se ha cerrado la negociación por el 20% restante. La inversión realizada en la fina Lojapalm, ha sido cuantiosa, permitiendo recuperar la capacidad productiva de la misma y tener una proyección importante para el año 2010

DE LA PROVISION DE MATERIA PRIMA

Con preocupación se observa la pérdida de participación en el mercado de compra de nuez, la política de transparencia que se implementó fue utilizada por la competencia para de manera engañosa, ir ganando terreno en la totalidad del mercado, nuestra participación disminuyó un 20 % con respecto a la del año anterior. Además, se ha observado que los productores de nuez están comenzando a instalar sendas extractoras de aceite de palmiste en sus plantas industriales, lo que llevaría a una disminución importante del negocio en sí. La estrategia apunta a la consolidación y crecimiento de la extractora de palma y la integración a esta planta de la extractora de palmiste

DE LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS

La mayor relación comercial es con La Fabril, quienes se han constituido en un puntal muy fuerte en las relaciones de trabajo, el crecimiento de la facturación entre las dos empresas ha sido muy importante al punto de duplicar lo hecho el año anterior. Se espera que esta relación madure el próximo año. Cabe anotar que Molsando es el actual representante de la Fabril para el mercado Colombiano. Por otro lado, la relación comercial con Industrias Alcs es cada vez menor, y menos importante. 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

No se han conseguido superar las deficiencias organizativas, al punto de tener serias dificultades en esta área, se considera urgente una reingeniería de procesos. La meta trazada es para el año 2009

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'César Gujarro', enclosed within a hand-drawn oval border.

Ing. César Gujarro
GERENTE