

INFORME DE GERENCIA 2.009

Aspectos Externos.

Durante el 2.009, el mundo vivió los efectos de la crisis económica provocada en un inicio por el colapso del sector inmobiliario en los Estados Unidos. Tal acontecimiento provocó el descalabro del sector financiero americano afectando a varios países del globo. Uno de los efectos de esta crisis fue el comportamiento errático de los commodities, los mismos que tuvieron fluctuaciones que no se habían visto anteriormente.

Para el control de esta crisis los países desarrollados han implementado medidas que incluían la inyección de dinero en las economías y mayores y más estrictas regulaciones en el mercado financiero. Sin duda uno de los más inminentes riesgos de estas medidas es la inflación derivada del exceso de liquidez. Los altos precios del petróleo son una muestra de eso, a pesar de no estar en los records del año 2008, un promedio estable aproximado a los 70 USD por barril muestran que el alza de los precios son una realidad.

En la industria de la palma aceitera, los precios se han mantenido de manera general estables, aunque en este período se reflejó una disminución de la producción. En el 2.008, Ecuador produjo alrededor de 450.000 TM de aceite crudo de palma, mientras que en el año anterior se reflejó un descenso de casi un 10%. Los cambios climáticos han influido sin duda en este tema.

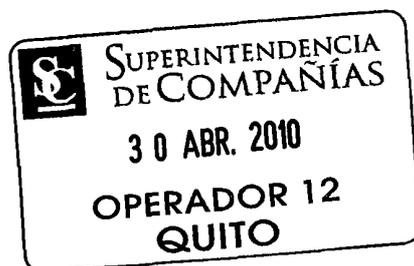
En términos políticos, nuestro país enfrenta retos importantes. El actual régimen se reinauguró en agosto para un período cuatro años adicionales. Su ofrecimiento de radicalizar su revolución ha puesto a dudar a grandes inversionistas. Una de las formas de radicalización es la mencionada reforma agraria. En este campo la falta de información y claridad al respecto ponen a la inversión en palma en un ambiente incierto, ya que como conocemos las inversiones en este cultivo son a largo plazo y en dimensiones importantes. La definición del concepto de latifundio deberá ser una de las tareas que se deben cumplir y en los que se deben conciliar posiciones.

NUESTRA EMPRESA

El año que terminó nos ha permitido lograr una mayor difusión de nuestra empresa, la misma que ha sido manejada como una empresa pequeña y dependiente de empresas amigas. Las posibilidades de crecimiento son importantes. El buen prestigio ganado por las marcas comercializadas y el oportuno servicio post-venta nos han brindado una buena imagen en el mercado.

A pesar de que las ventas han sido pequeñas, debo reconocer que la utilidad mayor está en el prestigio ganado. Nuestros inventarios han crecido de manera importante, lo que nos ayudará a mantener una presencia más fuerte en el mercado.

Los compromisos adquiridos con nuestros proveedores han sido respetados quedando solamente la cancelación de un préstamo por parte de PMT Industries por 21.136,42 USD, los mismos que serán cancelados durante el primer trimestre del año 2010. Adicionalmente existe una cuenta por préstamos de



los socios, que de la misma forma se hará efectiva a más tardar a fines del primer semestre por 19.786,01 USD.

La utilidad de este período es de 1255,04 USD los mismos que recomiendo que se proceda a la repartición correspondiente.

En cuanto al aumento de capital de la empresa y del cambio de denominación, aprobados por la Junta General Ordinaria de accionistas del mes de marzo del 2.009, debo informar que dichos trámites han sufrido demoras por la repentina excusa que recibimos del Sr. Rafael Buitrón, quien nos estaba ayudando con este fin. A partir de ese momento asumí personalmente la culminación de este propósito, teniendo como resultado ya la última resolución y el informe favorable de la Superintendencia de Compañías en la que se aprueban tanto el aumento de capital suscrito a 50.000 USD y el capital aprobado a 100.000 USD y el nuevo nombre de la compañía a Soluciones y Tecnologías Agroindustriales STAEcuador S.A.

Debo manifestar mi inconformidad por no haber podido ofrecer a la compañía más tiempo del que le otorgué. Ha sido siempre mi afán el de servirla con mucha entrega, pero mis otras actividades no me han permitido cumplir con este fin de manera permanente. Es hora de tomar decisiones con respecto a nuestro crecimiento. Debemos considerar un mejor sistema comercialización y una mejor relación con el cliente, el mismo que nos permita mejorar el nivel de ventas. En estos primeros años hemos demostrado que el campo en el que trabajamos es el adecuado y que merece una mayor inversión y una estructuración que permita una mayor presencia en el área y la indagación de nuevos mercados como el petrolero.

Se necesita analizar la posibilidad de utilizar recursos compartidos como sistemas informáticos de ventas y de relación con nuestros clientes de manera compartida con nuestra empresa hermana AIC-INTERNACIONAL de Colombia con el fin de mejorar nuestro desempeño y el de ahorrar recursos para ambas empresas. Se debe dar un paso a la tecnología y poder realizar ventas por medio de internet, con un sistema confiable de distribución y entrega de los productos que ofrecemos.

Auguro que el 2.010 sea un mucho mejor año, y que el apoyo incondicional de los socios sea constante reflejándose en el compromiso de una mayor inversión y entrega con los propósitos y metas de nuestra empresa.

Saludos cordiales,


CARLOS ANDRÉS ORZCO
GERENTE GENERAL.

