

INFORME GERENTE 2011

Cumpliendo con las normas establecidas en la Ley de Compañías, así como en los Estatutos de la Compañía Chemarapalm S.A.; a continuación presento el informe de Gerencia correspondiente al año 2011.

Los resultados obtenidos reflejan claramente que a pesar de haber tenido muchos inconvenientes, detallados a continuación, Chemarapalm S.A. tuvo un correcto desempeño a lo largo del año.

Para este año 2011 tendría que destacar algunos aspectos importantes, que, a mi criterio, resultan de suma importancia para la situación general de nuestra empresa.

Primero, la inestabilidad de precios y bonificaciones de la materia prima (fruta de palma aceitera) que necesitamos para producir, no nos permitió preparar bien nuestro presupuesto mensual.

Tomando en cuenta que, el costo de la compra de fruta de palma representa el 60% de nuestros ingresos y el 88% de nuestro costo de producción, creo que una variación en el precio de nuestra materia prima tiene un impacto muy fuerte en nuestros resultados. Sabiendo que contamos con un 19% de materia prima propia, esto disminuye el impacto de la variación de precios y bonos pagados por materia prima en nuestros resultados.

El precio de venta de nuestros productos (Aceite Rojo de Palma y Nuez de Palmiste) tuvo muchos altibajos durante el año.

A inicios del año, la situación en general del mercado de la Palma se veía afectada por las bajas producciones internacionales, básicamente de Malasia e Indonesia, que son los países que manejan el mercado mundial, ya que combinados representan el 80% de la producción global. Donde por simple oferta y demanda, mandaron el precio de venta del Aceite de Palma hacia la parte superior de la curva. A partir del segundo trimestre la situación empezó a cambiar y se noto una leve disminución de precio internacional, para terminar el año con una fuerte caída, tanto en precio como en producción.

A todo esto podemos aumentar un factor importantísimo para nuestro funcionamiento. Hasta el año 2010 Fedapal analizaba el mercado mundial y sugería un precio nacional para el Aceite Crudo de Palma. Las industrias respetaban ese precio, y en base a ese valor se calculaba el costo de la fruta, el cual las extractoras respetaban. Para el año 2011 todo fue diferente y que Fedapal se deslindo de esta actividad, dejando que cada industria decida el precio mensual de nuestros productos. Esto provoco mucha especulación de precios de la fruta mensual, la cual tenía como base el 17% del precio del aceite. Hoy por hoy hay extractoras que manejan una base del 20%, teniendo en cuenta que la extracción de la fruta muy rara vez pasara del 20%.

En años anteriores, la nuez era considerada un subproducto, o inclusive un desperdicio del proceso. Pero en las situaciones actuales del mercado, hoy es considerada de suma importancia, ya que por lo expuesto anteriormente, la venta de la nuez es el único ingreso que deja algo de ganancia a nuestro proceso de extracción.

Otro factor importantísimo son los benditos centros de acopio donde las extractoras con la mínima inversión posible, ponen una balanza y compran fruta a diestra y siniestra. Se han

creado un sinnúmero de puestos de acopio, en sitios estratégicos, donde repagan la fruta y de contado, lo cual provoca inestabilidad en el mercado y genera competencia desleal. Esto también genera mucho robo de fruta, ya que en dichos centros de acopio reciben fruta sin saber si es propia o robada. Incrementando así la delincuencia y la inseguridad en las plantaciones de palma aceitera.

En el área de campo, no tuvimos mayores inconvenientes, ya que el manejo del cultivo se lo lleva casi a la perfección. Realizamos resiembras e inversiones, que a futuro nos permitan ser un poco más autosustentables y no depender tanto de terceros para lograr mantener nuestra producción esperada. Teniendo en cuenta que el cultivo es a largo plazo y la producción los primeros años es mínima, y en dicha etapa los costos son muy elevados, creo que los siguientes 3 o 4 años van a ser un poco difíciles para la empresa.

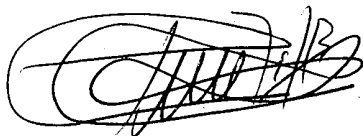
Creo que es importantísimo reforzar la capacitación en campo, servicio que entrega Chemarapalm a sus proveedores. Con esto podríamos enseñar al palmicultor, ya sea pequeño, mediano o grande, a realizar las correctas labores del cultivo. Ya sea para fertilización, control de plagas, o la regularización de la cosecha, para así poder elevar su producción, así como el potencial de aceite que tiene su fruta.

Por todo lo expuesto anteriormente, podemos concluir que a pesar de que los resultados de la empresa arrojan un superávit, existen muchos factores negativos dentro del periodo en análisis. Tanto así, que el balance nos refleja un retorno de apenas el 3%, contrastando con el histórico del 17% reflejando claramente lo difícil y competitivo que está el mercado.

Quisiera agradecer personalmente a todos los trabajadores de Chemarapalm S.A. Por su arduo trabajo a lo largo de este año, y comprometerles a esforzarse aun mas en el próximo periodo. Es mi propósito dejar muy claro mi agradecimiento a toda el área administrativa en especial al In. Juan Carlos Alvarez por su compromiso con esta empresa y al Señor Carlos Mario Quintero por su dedicación y trabajo a lo largo de todo el año; así mismo a los trabajadores de la Hacienda.

Finalmente como Gerente, invito al sector administrativo y laboral a seguir manteniendo ese ambiente de fraternidad, comprensión y respeto, para asegurar un ambiente de trabajo que pueda potencializar nuestras fortalezas para así seguir encaminados hacia el porvenir de nuestra empresa.

Atentamente,



Pierre Hitti Barakat
Gerente

