

Informe de Gerencia

A los accionistas de EPACEM S.A.

Señores Accionistas

En cumplimiento a lo dispuesto en la ley de compañías y en el estatuto de la empresa, pongo en su consideración el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2010.

ENTORNO MACROECONOMICO DEL MUNDO, DEL PAIS Y DEL SECTOR ACEITERO

Nuevamente el año 2010 presentó grandes variaciones en el precio de ton de aceite crudo de palma llegando a finales del año a los US\$ 1,200/TM partiendo de US\$ 800/TM en enero. Pero lo más asombroso de todo esto fue el precio del aceite de palmiste que superó el doble de su valor inicial pasando de US\$ 1,000/Tm de aceite a US\$ 2,300/Tm.

Lo anterior generó fuertes distorsiones en el mercado de fruta e importantes problemas en la administración de las plantas extractoras ya que ni la negociación en la compra de fruta o la preocupación por la eficiencia de la planta era tan importante como la obtención de nuez y la negociación en la venta de la misma.

Parecería que la decisión de los Estados Unidos de realizar una emisión de US\$ 600 mil millones de dólares afectó significativamente las finanzas del mundo generando un excedente de dinero que los inversionistas lo volcaron hacia la compra de futuros en productos básicos y la bolsa de "commodities" fue la más influenciada ya que la bolsa de acciones no se vieron afectadas en la misma magnitud. Esta influencia ha dejado al descubierto que factores como que el mundo ha reducido el volumen de comercio de ciertos productos y así como el trigo y otros cereales vieron descender su demanda a nivel global y los aceites, a pesar de estar en estación y presentar un moderado nivel de inventarios, al momento también presentaron un fuerte descenso en el precio debido a la reducción en el comercio.

Por lo tanto, parecería que el mercado global ha demostrado, que no está listo para sostener un pronunciado incremento en los precios de los productos básicos y que todavía falta evolucionar en varios aspectos económicos antes de poder sostener incrementos en su canasta básica.

El petróleo, debido a la problemática política y social suscitada en los países árabes musulmanes y la forma directa como afecta al abastecimiento de la Europa occidental, generó precios bastante altos con diferencias entre el precio del barril "Brent" frente al "WTI" de hasta un 20% lo cual también fue insólito.

La industria de aceites y grasas del país ya no es el principal comprador de aceite de palma de los productores ecuatorianos pasando a ser el principal comprador de fruta de palma compitiendo con las extractoras, desfavorablemente para ellas por cierto. La Fabril llevó a efecto un crecimiento en número de básculas y se encuentra en el montaje de una extractora en el sector de Las Golondrinas.

Informe de Gerencia

El mercado de producto terminado mantuvo en precios bastante bajos con precios de materia prima bastante altos lo cual no favoreció la utilidad empresarial del año. La empresa debió buscar nuevos negocios dentro del área para que el balance del ejercicio no sea negativo.

La competencia por la compra de materia prima se ha acentuado y la estrategia utilizada por la empresa desde el año 2005 se ha vulgarizado por lo que estamos desarrollando nuevas tendencias para competir favorablemente en el abastecimiento.

La empresa va consolidando su estructura administrativa y va cumpliendo sus objetivos de largo plazo. Hay mucho trabajo por hacer especialmente en el proceso de diversificación para ampliar el portafolio de productos y reducir el riesgo.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y RESULTADOS

En el año, se validó resultados de las diferentes variedades híbridas que se ofrecen en el mercado y realizó una alianza estratégica para proveerse de semillas híbridas de origen Taisha. Existen ciertas características en esta variedad que le dan un diferente filo competitivo frente a las otras alternativas y por esto el interés en proveerse de este material. Paralelamente, se realizó una prospección al oriente ecuatoriano para conseguir semillas de plantas oleíferas americanas puras, expedición que fue exitosa. Más allá de esto, sirviéndonos de la experiencia acumulada de muchos años de otras empresas en esta labor y en conocimiento de los errores por ellas cometidos, nuestra recopilación de material la realizamos con la mayor técnica y una clara orientación hacia el logro de objetivos definidos. Al momento, tenemos una buena cantidad de madres oleíferas puras de las cuales obtendremos el material reproductivo a futuro.

Area agrícola.-

La siembra de nuevas plantaciones es siempre un reto para toda empresa puesto que se fija muchos recursos, no solo financieros, por un largo tiempo antes de sembrar la inversión a la empresa. En San Lorenzo hemos continuado con la resiembra del material guineensis original, el mantenimiento y la siembra de aproximadamente 1,000 ha de palma. Adicionalmente se inició la siembra en Borbón.

No se realizaron más resiembras en el Sade y las hectáreas resembradas en el año anterior se encuentran en pleno desarrollo, sin embargo en el Quispe se sembraron 50 ha. de lo que quedaba de caucho.

Las plantaciones del Sade, Lagunas y Quispe presentan la siguiente producción en este año:

PLANTACIÓN	2006	2007	2008	2009	2010	VARIACION
El Sade	6,313.04	6,088.28	6,274.40	5,480.01	4,448.47	-15.17%
Las Lagunas	1,424.84	2,216.08	2,368.16	2,819.55	2,784.73	-1.23%
El Quispe	292.26	568.32	794.09	789.49	886.15	1.12%
Caucho	101.3	45.88	18.94			-

La evolución productiva de fruta de palma en el país ha reflejado un tercer año de descenso que se debe entender se dan debido a las adversas condiciones climáticas

Informe de Gerencia

En las cifras del área del Sade se debe tener en cuenta las 50 Ha que fueron resembradas.

Como se comentó en el informe del año anterior, la empresa no estaba conforme con el manejo del área agrícola por lo que se dieron cambios en el área administrativa. El ing. Víctor Tapia antiguo funcionario de la empresa asumió el cargo de Gerente de la División Agrícola. Por su trayectoria dentro de la estructura empresarial estamos seguros que este nuevo reto lo sabrá llevar exitosamente.

Es importante también comentar con los accionistas que EPACEM S.A. llegó a un acuerdo de explotación y siembra de palma en un lote de 1,600 ha. que era de propiedad de la empresa Arboriente en la zona de Loreto en el oriente ecuatoriano. Ahí se instaló un vivero de 40,000 platas híbridas y al momento de escribir este informe ya se ha obtenido el certificado de no intersección con áreas protegidas y se ha presentado el plan de manejo con lo que esperamos que antes de fin del año 2011 iniciemos el proyecto con la siembra de 500 ha. de palma por año.

Extractoras.

El año fue bastante más regular en lo que a tasas de extracción se refiere, los resultados son bastante buenos cumpliendo los objetivos de eficiencia planteados. La tasa promedio de todas las plantas superó el 20.3%, lo cual es muy adecuado considerando que en Extrarios el proceso todavía no se había estabilizado y el promedio anual de extracción de esta planta únicamente llegó al 18.9%. Al momento de este informe, el promedio de extracción de Extrarios ya ha superado el 20% para el primer cuatrimestre. La investigación e inversiones tendientes a mejorar los procesos productivos siguen logrando una mayor eficiencia en las plantas agroindustriales.

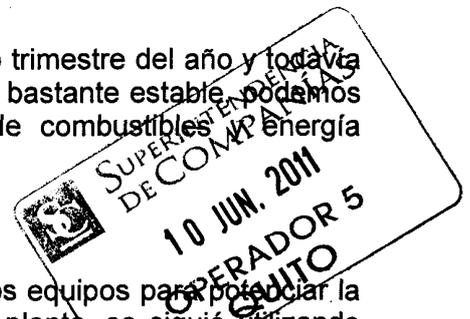
La planta de cogeneración no entró a operar sino en el cuarto trimestre del año y todavía con irregularidad. En el presente ejercicio, con una operación bastante estable, podemos determinar que el ahorro anual previsto entre consumo de combustibles y energía eléctrica será una realidad.

Area Industrial.

En refinación hemos debido realizar la importación de variados equipos para potenciar la ampliación que se realizó en años anteriores. Al ampliar la planta, se siguió utilizando buena parte de los equipos originales que ya tenían más de 20 años de uso, por lo que se volvió imprescindible el adquirir un buen grupo de piezas intermedias para mantener la capacidad. Menciono este punto porque, siendo netamente operativo, el monto de inversión fue significativo.

En referencia a la planta de fraccionamiento los procesos se han mantenido estables y en un volumen operativo similar al año precedente cumpliendo la demanda generada en los procesos posteriores. La maquinaria para la ampliación de fraccionamiento llegó a finales de año y al cierre del ejercicio no se había terminado de instalar todavía.

En jabonería se ha trabajado para el desarrollo del jabón detergente y estamos montando la planta de jabón de tocador.



Informe de Gerencia

La producción de alimentos balanceados y su comercialización han ido en crecimiento por lo que estamos ampliando las plantas de producción.

En el área de producción de envases y plásticos, se adquirió una máquina para soplar PET con lo que queda en desuso el procesamiento de PVC para envases de aceite.

Mercado

La venta en el mercado nacional no tuvo una variación significativa en el año 2010 frente al año anterior debido a varios factores dentro de los cuales el de mayor importancia fue el poco atractivo margen de rentabilidad que esta venta proporciona. La empresa en términos de mercado respondió modificando su mix de ventas, aumentando las más rentables y modificando sus canales de distribución dando preferencia a la venta directa.

En el mercado internacional, el panorama no fue muy halagador ya que durante el primer trimestre del año, exportaciones que se cerraron en el 2009 para despachos en 2010 tuvieron que ser suprimidas con el consecuente perjuicio económico el cual, en todo caso, fue menor que el que hubiéramos incurrido de haber exportado a pérdida. Al cierre del año también se realizaron exportaciones poco favorables. En resumen, para las exportaciones el año 2010 no fue un buen año debido al constante cambio en el precio de las materias primas que impide realizar negociaciones con mayor certeza de su resultado.

Las exportaciones de elaborados, semielaborados y crudos, adquirió mayor importancia en este año pero se mantuvo un cercano balance al 50% entre la venta nacional y exportaciones lo que equilibra el riesgo.

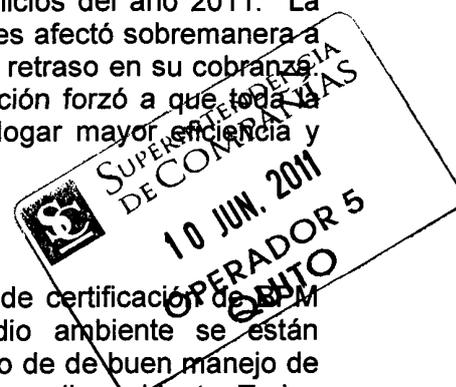
El mercado internacional rentable tiene en contraposición un dilatado pago de sus compras y eso afectó el flujo en el cierre del año 2010 y los inicios del año 2011. La iliquidez que nos trajo el retraso en los pagos de las exportaciones afectó sobremanera a nuestros proveedores ya que tuvieron que sufrir un considerable retraso en su cobranza. Al tiempo, como no hay mal que por bien no venga, esta situación forzó a que toda la empresa rediseñe su proceso financiero y administrativo para lograr mayor eficiencia y seguridad.

Otros procesos y resultados

El proceso de certificación ISO va acompañado de un proceso de certificación de BPM (buenas prácticas de manufactura) Los certificados de medio ambiente se están tramitando y además se está tramitando ante la ONU un proyecto de de buen manejo de desechos lo que nos permite optar por certificados financieros de medio ambiente. Todas estas certificaciones van bien encaminadas debiendo concluirse en el transcurso de este año.

El monto de ventas para el año fue de US\$ 76,715,207.23 cifra muy superior a la de US\$ 58,848,698.39 del año 2009. Esto debido principalmente al incremento en los precios de venta tanto de materias primas así como de producto terminado.

El resultado operativo fue de US\$ 1,259,368.57 cifra inferior a la presentada en el año 2009. Las causas: Problemas en el manejo del sector agrícola con reducción de la producción en el Sade, el impacto en el incremento en costos de la modificación de las



Informe de Gerencia

leyes laborales en el área agrícola, un fuerte y rápido incremento en precios de la materia prima, un lento ajuste en los precios de productos terminados y la seriedad en el cumplimiento de compromisos de exportación. Por otro lado, la empresa presenta, una importante mejoría en el sector agroindustrial, Se vislumbra reducciones de costos en el área industrial gracias a inversiones en el área de energía, buena presencia y prestigio en el mercado internacional. Sostenibilidad de mercados internos y desarrollo de nuevos productos con la consecuente ampliación de la cartera de productos que podemos ofrecer.

CONSIDERACIONES A FUTURO

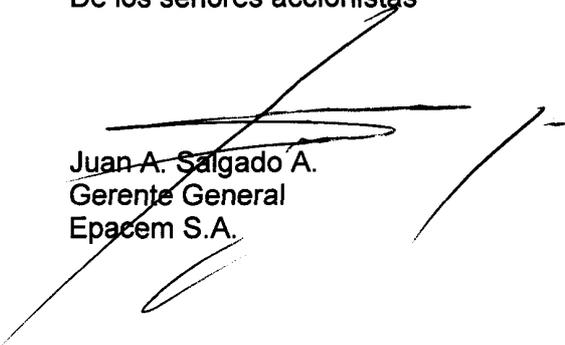
La empresa seguirá desarrollando plantaciones de palma aceitera lo que le permitirá separarse de tendencias nocivas en el mercado de materias primas.

Creemos en nuestro claro planteamiento sobre la segmentación de mercado tanto en la adquisición de productos como en la colocación de materias primas, semielaborados y productos terminados, por lo que lograremos diferenciarnos en los mercados nacionales e internacionales.

Con la ayuda de Dios, el importante apoyo de la Subgerencia General, El área administrativa, Los funcionarios de empresa, la cooperación de trabajadores, operadores la empresa se ha logrado superar un año difícil y proyectarnos bien hacia el futuro logrando cumplir con la mayoría de objetivos planteados.

He encontrado en el Directorio de la empresa, en su Presidente, el apoyo necesario para que nuestros objetivos se cumplan, a ellos expreso mi agradecimiento.

De los señores accionistas


Juan A. Salgado A.
Gerente General
Epacem S.A.

