

SOPALIN SA**INFORME DE RESULTADOS AÑO 2006****1) SITUACIÓN GENERAL:**

El año 2006 ha sido un año de elecciones para Presidente de la República y para renovar el Parlamento. La campaña ha sido plagada de promesas entre las cuales hay que destacar las promesas del Eco. Rafael Correa, las mismas que le hicieron ganar estas elecciones:

Convocación a una Asamblea Constitucional, con todos los poderes
 Revocatoria de la Intermediación Laboral. Entre otras.

La agitación e inestabilidad que surgieron de inmediato dejan auspiciar lo peor para el año 2007. Sobre todo con las perspectivas de un incremento de la inseguridad jurídica que se anuncia: revisión de contratos, nacionalizaciones, reforma agraria, etc. Adicionalmente, la Banca Ecuatoriana muestra desde fines de 2006 signos de inquietud y lo trasladan a la disponibilidad y valor de las tasas de servicios.

La economía, todavía con resultados positivos, ha sido marcada por la ayuda dada al país principalmente por los altos precios del petróleo, por el auge de las remesas de los emigrantes (unos 3.000 millones de Dólares) y por la estabilidad de la inflación.

En el campo agrícola y más específicamente en el sector de la palma, vemos con agrado que los precios del aceite y, por ende, de la fruta han experimentado fuertes incrementos desde mediados de año.

Pero no todo fue positivo para nuestra extractora: el palmicultor aprovechó la escasez de producción que soportamos durante los seis primeros meses y caímos una vez más en una guerra de precios y las conocidas presiones. Y luego, el súbito incremento de la producción durante el tercer trimestre, cuando no estaban programadas exportaciones, incrementó las existencias de aceite en tanques de los compradores tradicionales. Por esta razón, a fines de año, se dejó de comprar la producción de las extractoras.

2) PERSPECTIVAS:

El año 2007 comenzó con altas existencias de aceite en nuestros tanques,

Si llegamos a resolver la suma de dificultades que se avecinan en el campo político, si llegamos a enfrentar con firmeza pero con Justicia la inestabilidad social que se anuncia, podremos sacar provecho de la bonanza que nos dan los precios mencionados. Todo

parece indicar que el precio de los aceites se mantendrá a niveles altos durante tiempo. Una de las razones adicional al incremento de la demanda es la perspectiva del desarrollo del uso de biocombustibles.

Pero podremos aprovechar más todavía esta oportunidad mejorando nuestros niveles de eficiencia, los cuales se ubican todavía a niveles de mediocridad: nuestro promedio nacional de productividad de aceite es de 1,9 a 2,0 t/ha/año, un poco más de la mitad del promedio de los demás países productores.

En el campo de la extracción, a pesar de realizar esfuerzos para mejorar el proceso en nuestra planta, no hemos llegado todavía a conseguir de la mayoría de nuestros proveedores una calidad de fruta que permita sacar el mejor fruto de nuestro esfuerzo industrial. De no haber una respuesta en el 2007, lamentaremos una vez más perder oportunidades de mejorar nuestras ganancias tanto agrícolas como industriales.

3) SITUACIÓN DE SOPALIN SA:

El inicio año 2006 ha sido marcado una vez más por una demanda mayor a la oferta: la desesperación por cumplir con compromisos de exportación adquiridos en el año 2005 generó una vez más distorsiones en el mercado. En consecuencia, hasta el mes de julio, las extractoras se enfrascaron en una lucha por captar fruta. En este lapso de tiempo, el uso de "bonificaciones" múltiples causaron una "transferencia" de utilidad hacia la fruta. Es el caso de SOPALIN, unos \$ 70.000, por encima del precio referencial de Fedapal, fueron cargados a los costos de operación de la extractora para, en algo, pagar la fidelidad de sus proveedores. Pero este valor no recibió compensación alguna, y finalmente pesa sobre el resultado final.

Entre los apoyos otorgados a los palmicultores está la transferencia de tecnología dada por el Ing. Jimmy Palacios. Gracias a numerosas visitas en plantaciones, días de campo en propiedades de proveedores, programa de fertilización apoyados sobre análisis, la producción de los palmicultores interesados y conscientes ha ido aumentando. Un número todavía importante se resiste a recibir consejos y sus niveles de producción dejan mucho que desear.

Gracias al esfuerzo de todo el personal de SOPALIN, algunos resultados son satisfactorios:

a) RECEPCION DE FRUTA Y PROCESO:

Hemos recibido y procesado 38.213 t de fruta contra 36.018 t en 2005.

b) RENDIMIENTO DE EXTRACCIÓN:

Nuestro rendimiento de extracción subió de 21,03 % a 21,49 %. Pero, 10 años atrás, era de 22,40 %.

c) PRECIOS DE VENTA:

El precio promedio de venta del aceite fue de \$ 471,77, cuando el precio referencial de Fedapal para el mismo periodo fue de \$ 460,92. Esto se debe a la calidad de nuestro aceite. El valor hubiere sido mayor de haber podido vender la producción de fin de año, la cual tenía un precio aun mayor.

d) RESULTADOS ECONOMICOS DEL AÑO 2006:

Nuestra utilidad bruta se incrementa de \$ 9.456 en 2005 a \$ 45.421 en 2006. A este valor hay que sumar el monto de las bonificaciones pagadas a los proveedores, \$ 71.781, valor ya mencionado, y que representa una transferencia de utilidad de la extractora a los proveedores.

4) INVERSIONES:

Como lo habíamos anunciado en la Junta General anterior, hemos realizado algunas inversiones en vista a modernizar la planta, mejorar su eficacia y adaptarla a las exigencias ambientales previas a la obtención de la Licencia Ambiental.

Hemos concluido la casi totalidad de las adecuaciones de las piscinas de tratamiento de los efluentes de proceso. Esperamos que las piscinas "arranquen" a comienzos del 2007.

Hemos reparado, en la extractora misma, tres tapas de autoclaves, terminaremos los trabajos de las otras dos en 2007.

Hemos arreglado el techo y cambiado parcialmente la cubierta, la misma que amenazaba derrumbarse.

Para 2007, la principal inversión será la reparación total del DECANTER, el mismo que tiene ya doce años de trabajo y más de 50.000 horas.

5) CONCLUSIONES:

El futuro de SOPALIN SA, en La Independencia, depende de su capacidad en procesar un volumen mínimo de fruta de calidad.

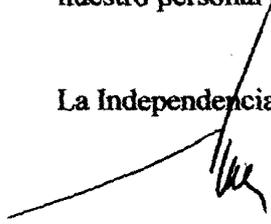
El volumen se conseguirá en parte cuando la totalidad de sus accionistas entregue, lógicamente, toda su fruta en la planta en la cual han invertido su dinero.

Nuestra extractora es muy eficiente, pero el rendimiento de extracción es mediocre: se debe a que recibimos fruta mediocre. Algunos proveedores cosechan a tiempo, cada 7 a 10 días, y con criterio, cuando la fruta ha soltado bastante pepas, las mismas que se ven en la corona. Pero un gran número sigue cosechando cada 15 días, a veces una vez al mes: en estas condiciones es imposible entregar fruta de calidad.

Lastimosamente, la situación actual no permite ejercer los controles de calidad y aplicar las variables de precio correspondiente. Es difícil constatar que a muchos proveedores, nuestros, o de otras extractoras, no es prioridad un mayor ingreso, no es prioridad una mayor ganancia.

Seguiremos haciendo los esfuerzos necesarios y tomaremos las medidas adecuadas para lograr que nuestros negocios, **plantaciones y extractora**, sean lo **más rentable** posible. Aprovecho la oportunidad para agradecer el trabajo y los esfuerzos realizados por todo nuestro personal de la extractora.

La Independencia, Marzo 28 del 2007.



Alain Durand
Gerente General