

INFORME DE GERENCIA GENERAL
PERIODO ENERO 1 DICIEMBRE AL 31 del 2.010

UN AÑO DIFICIL E INESTABLE

Ya habíamos presupuestado que el año 2.010 tendría una condición muy inestable, y que las secuelas de la crisis económica no eran pasajeras.

En el mundo, los acontecimientos no terminaron de conmovernos, y el desmoronamiento de Grecia solo fue el comienzo de ajustes y remesones que obligaron a intervenciones forzadas de las grandes potencias del mundo. España, Portugal, Italia, Irlanda, ponían en riesgo la estabilidad de la Unión Europea, y el euro sufría grandes presiones. La Comunidad Europea inyectó, con préstamos, grandes cantidades de dinero para evitar el colapso. Los mercados europeos debieron restringir sus demandas y los productores debieron ubicar nuevos mercados.

Asia y particularmente China e India se convirtieron en la puerta de salvación del mundo. Su crecimiento del 10% es una muestra del potencial de esta región. Si el Ecuador no tiene una agresiva comercialización en Asia, otros países utilizaron esta oportunidad y pudimos colocar con mayor facilidad nuestros productos.

Otra región que dio muestras de una gran superación y estabilidad fue América del Sur. Todos los países de la región entregaron resultados positivos de su gestión. Muchas de las monedas se revaluaron frente al dólar y dinamizaron su comercio exterior.

Debo reconocer que el Gobierno del Ecuador actuó con inteligencia y decisión. El haber mantenido medidas anticíclicas fue una acertada decisión. La obra pública fue una constante, se generó empleo e inyectó capitales. Los bancos estatales cubrieron buena parte de la demanda crediticia, especialmente en los estratos de menores recursos, el consumo se mantuvo en condiciones muy aceptables y la inflación estuvo bajo control.

Superintendencia del Consumidor
Venezuela Empresarial de Comercio

14 ABR 2011

RECIBIDO

Palcien s.a. 2.010

Producción.- Es un año de malos resultados. El sector agrícola sufrió una caída en la producción, calculada en un 30% frente al año 2.008 que es de grata recordación. El verano del 2.009 intenso y prolongado causó efectos negativos en el campo. Este período se extendió hasta el primer trimestre del 2.010. Los efectos no fueron malos solo en el volumen de producción agrícola sino más bien y sobre todo en el contenido de aceite en racimo. Los rendimientos en el primer trimestre causaron una grave afectación económica. La extractora en Viche producía el 17.3% y la Gorgona el 19%, el rendimiento es de los más bajos que arrojan las estadísticas.

Ventajosamente el segundo semestre no presentó una caída de producción tan pronunciada como tradicionalmente sucede. Es significativo el hecho de que diciembre se constituyó en el mes con mayor captación de fruta en la extractora.

No podemos dejar de expresar nuestro disgusto por la terrible e incomprensible competencia por adquirir fruta fresca. Se crearon nuevos patios de compra de fruta, se visitan permanentemente fincas con propuestas fuera de lo lógico y capacidad del negocio y por último se inició la construcción de una nueva extractora.

Por consiguiente lo presupuestado en producción no se pudo cumplir eficientemente, como lo expresamos en los siguientes cuadros:

Anexo 1.- Presupuesto de producción año 2010.

14 ABR 2011

Anexo 2.- Cuadro de producción cumplido.

De estos documentos queda evidente que de 92.000 TM., presupuestadas se lograron adquirir 78.654 TM y de un presupuesto producción de 18.400 TM. de aceite se produjeron 15.321 TM.

En nuez se presupuestó 9.200 TM., y se logró 7.469 TM.

Los rendimientos fueron los siguientes:

Extractora	Aceite	Nuez
Gorgona	19.93%	9.51%
Viche	15.90%	9.30%
Consolidado	19.46	9.48%

14 ABR 2011

La situación de Viche no puede ser más desastrosa. La calidad de fruta del sector es muy mala, especialmente la incidencia de DURA, cuyo contenido de aceite es muy bajo. Pese a la interferencia de los patios y otros mecanismos para compra de fruta hemos dedicado atención para que el agricultor mejore condición de rendimiento en producción y calidad. Hemos recomendado la eliminación de plantas dura y pisífera, proponemos mejorar paquetes tecnológicos y procuramos atender, mediante convenios con casas proveedoras, con insumos, herramientas, transporte y servicios. Los resultados esperamos verlos pronto.

Técnicos.- Somos posiblemente la primera extractora que ha implementado con seriedad un programa de mantenimiento. Luego de levantar con detalle áreas, secciones, partes, equipos, se ha elaborado un control y verificación de la condición de operación de las partes. Existe control y seguimiento en verificar la vida útil de los equipos, se determina los costos/beneficios de su estado actual y oportunidad para recambio. Se mantiene una bodega con partes y piezas que permitan sustituir o reparar con prontitud los daños que se sufre en la operación. El personal de bodega y mantenimiento es muy consciente de la responsabilidad que representa su trabajo. La infraestructura física dedicada a esta labor es compatible con el requerimiento y seguridad.

El área de control de calidad es apoyada permanentemente, los controles de auditoría de proceso son permanentes y oportunos, estos permiten ajustes y

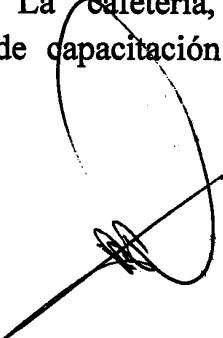
correcciones, evitando pérdidas o desfases de calidad del producto final. El nivel de eficiencia de la planta es de un 93%, y cualquier señal que determine un deterioro es atendida con urgencia y disciplina.

Se asignó un área suficiente y cómoda para atender su trabajo. El personal que labora es competente y experimentado.

Administrativos.- Si ya es una tradición el buen manejo de las relaciones interpersonales, destacamos que mantenemos como norma el cumplimiento de las leyes y disposiciones que permiten un ambiente de respeto, apoyo y comunicación. El reglamento interno de trabajo, aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales, es un mecanismo efectivo de disciplina y participación de todos. Está en trámite el Reglamento de salud y seguridad industrial en el Ministerio, habiendo designado las comisiones para la aplicación de las normas. Se ha capacitado al personal y fueron los señores trabajadores los que permitieron consensuar el contenido del Reglamento. Nos satisface que los riesgos se han minimizado y los accidentes no afectan nuestro prestigio y compañerismo.

El número de trabajadores es el adecuado para desarrollar nuestra actividad con seguridad, oportunidad, eficiencia y dignidad. Mantenemos entre nuestros compañeros, hombres y mujeres, trabajadores seleccionados con su aptitud, conocimiento y experiencia sin distinción de raza, religión o afinidad política, la selección y calificación son normas para que las jefaturas estén bajo la responsabilidad de los mejores. Es muy importante expresar que el trabajo de nuestro compañero, con capacidades especiales, Eusebio Zambrano es bueno, compartiendo con él la buena imagen de la empresa. El número total de quienes laboramos es de 48 personas.

Las oficinas dedicadas a la administración, control de calidad, servicios, directorio, así como las áreas de trabajo satisfacen todos los requerimientos, y estamos prestos a mejorar permanentemente. La cafetería, sala de capacitación, son amplias y adecuadas, la sala de capacitación se prevé funcione como aula virtual.


T 4 ABR 2011

Debido a la permanente preocupación y prevención oportuna de problemas, mantenemos la contratación de Seguros Colonial, como nuestra empresa proveedora de seguros, contando con el apoyo como broker de Tecniseguros. Estas dos empresas son las de mayor prestigio nacional y nos han servido por más de doce años.

Mercado.- La inestabilidad de esta fase del negocio es una de las debilidades mayores que hemos afrontado, el mercado nacional e internacional, durante el primer semestre mantuvo un precio relativamente no satisfactorio para la cadena. La evolución fue la siguiente:

Enero	800,00
Febrero	780,00
Marzo	804,00
Abril	831,00
Mayo	831,00
Junio	833,00
Julio	812,00
Agosto	850,00
Septiembre	950,00
Octubre	980,00
Noviembre	1.028,00 - 1.058,00
Diciembre	1.075,00 - 1.170,00

14 ABR 2011

Por consiguiente en el primer semestre fuimos dependientes de la industria nacional, quienes compraron aceite con bajo precio, pero presionó al alza la fruta fresca (FF), pagando sobrepresos y bonos que representaron más del

19% de la relación precio fruta/aceite. El negocio de la extractora durante los ocho primeros meses fue un desastre.

Había que cambiar de estrategia o el resultado de fin de año se presentaba negativo. Proponer el cambio de relación comercial con La Fabril fue una alternativa que la discutimos a profundidad y que se analizó con los señores Gonzáles Artigas, máximos representantes de La Fabril. Lamentamos que no se pudiera concretar, porque como objetivo primordial estuvo la eliminación de su afán de construir una extractora en la zona.

Con la finalidad de mantener una política coordinada y de defensa llevamos adelante reuniones para que Aiquisa, Palduana, Inexpal, Teobroma, La Joya, La Sexta, Pexa y Palcien, plantearan un esquema de negocios único. El esfuerzo arduo y complicado no tubo un final feliz. Cada uno terminó haciendo su propia voluntad y negociando de acuerdo con su particular interés.

Era imprescindible retomar la posición de exportadores y aprovechar el buen momento del mercado internacional. Primero adelantamos negocios con Acepalma de Colombia y enviamos aceite a ese país. Posteriormente concretamos la entrega para Alicorp en Perú. En forma continua desarrollamos una relación de negocios con Palmas la Miranda Ltda. y por vía terrestre entregamos aceite con destino a Cali. La relación con Palmas La Miranda Ltda. es de gran futuro y tendremos cuidado de madurar inversiones conjuntas para terminados destinados al sur de Colombia, el grupo empresarial está en palma aceitera desde hace muchos años y son inversionistas importantes en Tumaco. Por último, y con un posicionamiento fuerte, la exportación a Venezuela se esta desarrollando, Adjunto una carta de agradecimiento por parte de Venezuela al desarrollo de esta exportación. El señor presidente, Rafael Correa, expresó en una de las sabatinas su satisfacción por el desarrollo y conclusión del embarque.

Para cumplir con los volúmenes hemos desarrollado alianzas estratégicas con la mayoría de las extractoras del sector y sostendremos firme el buen prestigio logrado. La confianza que hemos desarrollado así lo garantiza.

14 ABR 2011

En el mercado nacional mantenemos relaciones comerciales con: Danec, Olytrasa, Otelo & Fabell, Ales, y avícolas.

Es penoso el haber dejado de entregar aceite rojo a La Fabril, pero su afán de participar en el mercado lesionando intereses de las extractoras de Quinindé nos obligó a esta desición. La Fabril esta dispuesta a causar daños a las empresas extractoras y no es justo que sigamos aportando con nuestro aceite, mientras no verifiquemos un cambio de actitud.

Financieros.- La repercusión de lo informado anteriormente se resume en los resultados de carácter económico financiero.

A continuación me permito presentar los resultados de los balances 2.009 y 2.010:

	2.009	2.010
<u>Activos Corrientes</u>	2.019.460,77	3.115.801,30
Activos Fijos	1.699.252,02	1.690.828,65
Otros Activos	2.201.643,49	2.249.355,49
Totales	5.920.356,28	7.055.985,44
<u>Pasivos corrientes</u>	143.411,52	407.584,74
Pasivos Largo Plazo	3.213.524,17	3.346.685,47
<u>Patrimonio</u>		
Capital	882.000,00	1.176.000,00
Reservas	1.029.413,70	842.802,64
<u>Utilidades Dic.2.009</u>	652.006,89	982.912,59
Totales	5.920.356,28	7.055.985,44

14 ABR 2011

Si comparamos los resultados de los balances de los años 2.009 y 2.010, vendrá a su reflexión que hemos crecido significativamente, pero al desglosar las cuentas generales merecen la siguiente reflexión:

- El crecimiento del Activo Corriente se debe a la obligación que Dincodex, Ales y Epacem mantienen por aceite entregado a exportación.
- Los activos fijos se mantienen equivalentes, pese a que, de conformidad con la ley y las normas de contabilidad se han aplicado las depreciaciones correspondientes.
- Los pasivos corrientes se vieron afectados por el financiamiento que requerimos para cubrir las obligaciones nacidas del pago inmediato de fruta fresca, sin la recuperación oportuna de las ventas.

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Junta General, el Capital de la empresa se transformo muy positivamente.

Con respecto a los resultados, el esfuerzo de la exportación y la acertada desición de crear AEXAV, volvieron a dar buenos resultados. La nuez tuvo precios record, y las utilidades generadas por la provisión permitieron reversar la difícil situación del primer trimestre.

Las exportaciones de aceite rojo permitieron equilibrar los altos costos de materia prima, y las utilidades se generaron exclusivamente por los ingresos provenientes de la venta de nuez.

Otras Inversiones.-

Serpader .- La mayor atención de Palcien esta en esta empresa. Palcien es participe en el capital con el 50% de sus acciones. Como es de vuestro conocimiento, la hacienda adquirida por Serpader, Palmacifica o la ex ICA, constituye un área de 806 hectáreas. A la compra de la propiedad, se habían renovado aproximadamente 530 has, y la plantación nueva tenía una edad entre uno y cuatro años. Dentro de la plantación renovada se había mantenido un número de plantas productivas que se creyó era un ingreso para su sostenimiento.

Superintendencia de Compañías del Ecuador
Unidad Ejecutiva de Socialización
14 ABR 2011
RECIBIDO

Durante el año, hubo que cambiar conceptos técnicos que lejos de ser un apoyo, se estaban convirtiendo en un problema.

- Las plantas intercaladas en el área renovada estaban afectando al desarrollo normal de las resiembras, la sombra, las enfermedades propias de cultivos existentes, la absorción de nutrientes, retrasaron el desarrollo del cultivo, por consiguiente era imperioso eliminarlas.
- En la plantación vieja, la densidad del cultivo por eliminación natural y selectiva, así como la edad del cultivo (entre 20 y 30 años) no permitía un rendimiento adecuado a una producción normal de palma. Analizamos el costo/beneficio de mantener esta plantación y luego decidimos que era preferible renovarla.

La compañía debía adaptarse a las leyes y normas que rigen lo laboral, tributario y de control, aplicando disposiciones del código de trabajo, IESS, control interno, Nec, Niif, entre otras, lo que ocasionó dificultades. Lo más destacado es el adaptar al personal a cumplir y participar en la normalización de sus actividades, la mayoría se resistió a firmar contratos, aportar al IESS, control de resultados en el campo con los avances de obra, determinar el procedimiento para armonizar el pago por “avance” con el rol de pagos. Gran parte de los trabajadores no aceptaron y se retiraron.

Lo procedente fue iniciar totalmente el proceso, para ello recurrimos a:

- Renovar la plantación en su totalidad, ello implicó desarrollar el vivero, habiendo comprado 20.000 semillas y 20.000 plántulas, variedad INIAP.
- Definir el área apta para el cultivo, programar el desarrollo del vivero, todos los pasos que permitan su siembra.
- Determinar áreas que por no ser aptas para el cultivo, se las convierta en forestales, para lo cual hay que definir la variedad entre teca y boyá.
- Adquirir maquinaria para la mecanización agrícola.
- Establecer una estructura para que la administración y control del recurso humano se cumpla conforme a la ley.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
Procuraduría General de Esmeraldas
14 ABR 2011
RECIBIDO

- Adaptar los procesos contables automatizados, que permitan cumplir con lo requerido por Superintendencia de Compañías, Ministerio de Relaciones Laborales, IESS, SRI.

El trabajo es tenaz y debemos culminar en el 2.011

Para desarrollar la nueva área de cultivo, aproximadamente 230 has., de palma y 40 has. de forestación, recurrimos a financiar con el Banco Internacional un millón de dólares, en dos desembolsos de quinientos mil cada uno. Plazo seis años con uno de gracia.

Esta finca, de cumplirse con lo planificado, será auto sustentable y permitirá utilidades luego de los 3 primeros años, conforme la experiencia de palmicultores nos lo determina.

Aexav .- En el período analizado, Aexav debió soportar una crisis interna que ha repercutido en su desarrollo. Debido a mal entendido y una falta de solidaridad y apoyo la integración que habíamos previsto se vio afectada. Pexa, al no haber recibido el respaldo para la reelección a la presidencia se retiró y dejó de aportar con nuez, Hemos procesado apenas diez mil toneladas. La capacidad anual es de 30.000 TM.

Además Pexa solicitó el pago del aporte de capital que se había entregado como futura capitalización, dejando una debilidad económica que había que superar. A este pedido se sumo el señor Pier Hitti, propietario de la extractora Tarragona. Los accionistas de Aexav decidieron que los valores destinados a esta futura se transformen en Capital, y se procedió con el aumento correspondiente. Por esta razón, Palcien pasó de 38% a 44% en la participación accionaria.

Pese a esta debilidad, Aexav cumplió con objetivo propuesto, permitiendo que el valor de la tonelada de nuez sobrepase la expectativa de los 280 dólares, permitiendo a Palcien su nivel de resultados, como se explicó anteriormente.

La utilidad en el periodo es de 46.971,36 dólares. El capital de Aexav es de 764.000 dólares y Palcien mantiene una participación de 341.088,00 dólares.

Superintendencia de Compañías del Ecuador
Venezuela Emprendedor de Empresas
14 ABR 2011
RECIBIDO

Para el año 2.011, la estrategia será ingresar agresivamente en el mercado y adquirir nuez en extractoras no socias.

Coepalma .- Esta empresa corrió con serios aprietos legales y su funcionamiento no fue lo mejor.

Coepalma es participe en Biopalm con el 30% de su capital.

La decisión del Gobierno Nacional de terminar la relación contractual con Nuevo Milenio puso en serios aprietos a Biopalm. Recordemos que las exportaciones de aceites de palma, debieron hacerse por la terminal de Biopalm, empresa que basada en la Autoridad y Administración de Nuevo Milenio, en el puerto de Esmeraldas, contrato la construcción, instalación puesta en funcionamiento de Biopalm. Esta terminación del contrato puso en riesgo la inversión. Ventajosamente para agosto se logró una nueva contratación, directamente con la Autoridad Portuaria de Esmeraldas, propietaria del puerto, y aspiramos a terminar la reglamentación correspondiente para que Biopalm asuma las exportaciones en un 70%.

A esta situación legal se sumó la baja producción de aceites en el Ecuador, y el limitado volumen de exportaciones. Con seguridad los resultados serán negativos.

Gasseph Cia. Ltda..- En esta compañía mantenemos una participación de apenas el 1% el capital es de 271.000 dólares, y Palcien participa con 2.501.00

Las utilidades del período son de 21.510,31 dólares.

La participación es estratégica, toda vez que su mayor inversión y objetivo es la transportación pesada, por lo que el vehículo de Palcien cumple con normas y protecciones que la ley le ampara.

Brikepalm .- En noviembre del 2.009, me vi obligado a poner mi renuncia irrevocable al cargo de Presidente de la compañía, toda vez que las propuestas que la administración presentó para efectivizar el proyecto no fueron aprobadas por los socios, desde allí no se ha reactivado el proyecto y reinventado el objeto. El directorio de Palcien ha expresado su reclamo permanente y de no retomar su orientación debe procederse a la liquidación.

Como ustedes evaluarán la actividad Gerencial es cada vez más delicada y requiere un gran aporte de los socios y proveedores. Es importante que los señores accionistas se conviertan en defensores de su desarrollo y transformación. Resulta anormal que se entregue fruta fresca a la competencia, limitando la oportunidad de crecer, para que con mayor volumen aseguremos nuestras exportaciones o provoquemos la urgencia del desarrollo industrial. El aceite rojo propio es indispensable para otras oportunidades.

Es importante hacer conciencia que los patios de compra de fruta ponen en riesgo nuestra integridad personal, ya que los ladrones están dispuestos a defender libertad a costa de la vida de los demás.

Palcien tiene como filosofía no afectar los intereses de los proveedores, y pagará los precios de la fruta de conformidad con el mercado. No pagaremos menos que nuestra competencia, pero no impulsaremos una guerra de precios que ponga en peligro la estabilidad de extractoras vecinas. Tenemos la estabilidad suficiente para afrontar disputas comerciales, la sabiduría para encontrar alternativas de crecimiento y el señorío para con manos limpias y frente altiva enseñar que la dignidad de los quinindeños y palmicultores está por encima del puro dinero.

Atentamente,

Fausto Orozco Mazón.
GERENTE GENERAL

Superintendencia de Compañías del Ecuador
Ventanilla Empresarial de Esmeraldas

14 ABR 2011

RECIBIDO