

INFORME DE GERENCIA GENERAL AL PERÍODO 2015

PARA NUESTROS ACCIONISTAS

Estimados Miembros y Representantes de la JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, conforme a lo establecido en la Ley de Compañías, en el Estatuto Social de PALMERAS DE LOS CIEÑ PALCIEN S.A., y en el Reglamento para la Presentación de los Informes Anuales de los Administradores a Juntas Generales emitidos por los Organismos de Control, expongo el Informe Anual de Gerencia, sobre las principales actividades ejecutadas a lo largo del pasado año, Ejercicio Económico 2015.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS

El 31 de marzo del 2015 se realizó la Junta General Ordinaria de Palcien, sesión en la que se ratificó por un año más el nombramiento del Sr. Galo Paz Guerrero como Comisario de la compañía. Respecto al Directorio, tampoco hubo cambios.

El objetivo de la Junta General del 2015 fue continuar con la re-estructuración administrativa de la Empresa y que Palcien permanezca sólida con una producción por encima del punto de equilibrio, controlar el gasto y obtener ganancias; en el punto 3 se detalla la gestión técnica y administrativa realizada para cumplir con ese propósito.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Y EL DIRECTORIO

En Junta General Ordinaria del 31 de marzo del 2015, se dispuso repartir los beneficios del período económico 2014 de la siguiente forma: 60% en dividendos para pagar a los accionistas y el 40% restante como aporte para la compra de un nuevo cabezal para el servicio de traslado de aceite con tanquero propio.

En reunión Extraordinaria de Junta General, efectuada el 28 de septiembre del 2015, el Directorio de Palcien recomendó una terna de Auditores y la Junta General resolvió por unanimidad autorizar la contratación de la Empresa "Imperium Cia. Ltda." para la auditoría del ejercicio 2015.

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO 2015

3.1. PRODUCCIÓN Y MERCADO DEL ACEITE ROJO DE PALMA

A continuación se presenta el resumen de los datos de producción del 2015; para un mejor análisis, estos serán comparados a los del 2014 (primer año de gestión de la actual administración).

3.1.1. ACOPIO: Respecto al abastecimiento de materia prima, en el 2015 compramos 42121 Tm; es decir, 5286 Tm más que en el 2014. La fruta fue procesada en su totalidad y los saldos pequeños de las últimas horas de acopio se procesan en la jornada siguiente. La variabilidad en entregas genera un costo de horas extra que podrían disminuir si el gobierno aprueba las anunciadas reformas que flexibilizan la jornada laboral. En el gráfico comparativo se observa que el 2015 tuvo mejores resultados en cuanto al abastecimiento de materia prima.

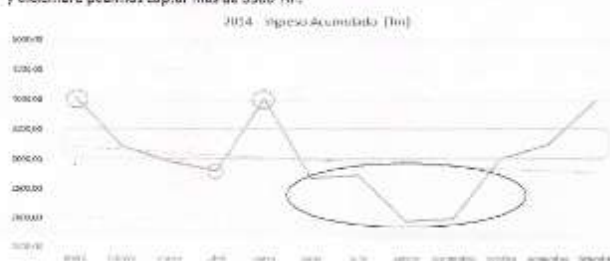


Analizando cada año, se aprecia que en el 2015 hubo una buena provisión de fruta especialmente para el período entre abril y julio, con un promedio mensual mayor a 3500 Tm de fruta. En el gráfico siguiente, encierro en círculo rojo las meses del 2015 donde se obtuvo un promedio menor de 3000 Tm; octubre y noviembre fueron los peores.



La cantidad de fruta acopiada en el año 2015, permitió sobrepasar el total proyectado en el presupuesto y nos mantuvimos por encima del punto de equilibrio.

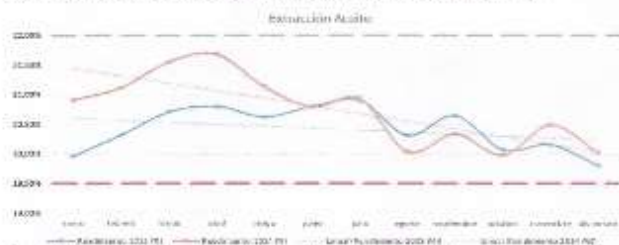
Por su parte, al 2014 tuvo un período seco prolongada desde julio a octubre, en el cual el abastecimiento de fruta bajó de las 3000 Tm mensuales y únicamente los meses de enero, mayo y diciembre pudimos captar más de 3500 Tm.



3.2.2 - PRODUCCIÓN: Al tener más cantidad de fruta que procesar, la Planta Extractora trabajó más tiempo, utilizándose más eficientemente la capacidad instalada y en consecuencia obtuvimos más aceite. El periodo de marzo a septiembre del 2015 fue el de mayor diferencia.



A principios de la administración, nos propusimos como objetivo de rendimiento una base mínima de 19,5% y un ideal de 22,0%. Si comparamos los dos años de gestión, observamos que al primer semestre del 2014 tuvo mejores promedios de rendimiento que el 2015; para el segundo semestre las curvas presentan cifras comparables y tendencias similares.



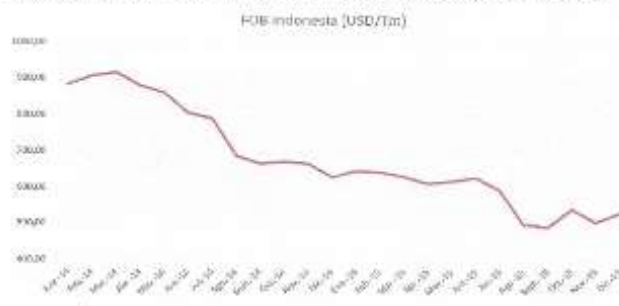
El rendimiento está ligado, entre otras, a la calidad de la materia prima y a la eficiencia del proceso. Respecto a la calidad, la competencia por fruta nos ha obligado a tolerar parámetros inferiores; esta política asegura un volumen, pero afecta el rendimiento. La administración debe conseguir un equilibrio que maximice ambas variables.



En lo referente a la producción y rendimiento de nuez de Palma, obtuvimos rendimientos más constantes.



3.1.3.- PRECIOS: En el 2015 una serie de factores negativos afectaron el valor del Aceite Rojo de Palma (CPO). Los altos inventarios de soya¹, las políticas de uso de biocombustibles², la caída del mercado Chino³, la revalorización del dólar⁴ y otras variables micro y macro económicas, a más de situaciones políticas en mercados y países productores, provocaron una pérdida del valor del CPO; sin embargo, las variables más influyentes sobre el este mercado fueron el precio del petróleo y el fenómeno de "El Niño". Al ser un "commodity"⁵, el Aceite Rojo vincula su valor al del petróleo, el cual ha venido depreciándose continua y progresivamente a lo largo de los dos últimos años; en la actualidad el WTI⁶ cotiza en una franja que varía entre \$30 y \$40/barril.



¹ El aceite de soya es el principal aceite sustituto del de palma.

² Países como México han impuesto más uso de biodiesel (por parte mejor la demanda) mientras que otros como Francia han restringido su consumo.

³ Durante años, el crecimiento de China impulsó que el valor de los commodities estuviera en sus más altos niveles; sin embargo, la desaceleración de este país provocó un descenso de precios.

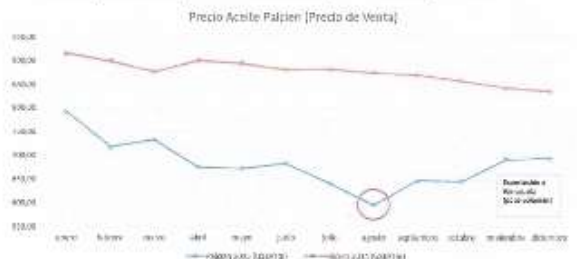
⁴ Un dólar fuerte afecta negativamente el precio de los commodities.

⁵ Commodity es todo lo que tiene un mayor nivel de estandarización o especialización es decir, un producto genérico.

⁶ West Texas Intermediate (WTI) es la medida de petróleo crudo ligero que sirve de referencia en los mercados de derivados de los EE.UU.; el petróleo escandinavo se cotiza en el valor WTI menos un centavo por calidad.

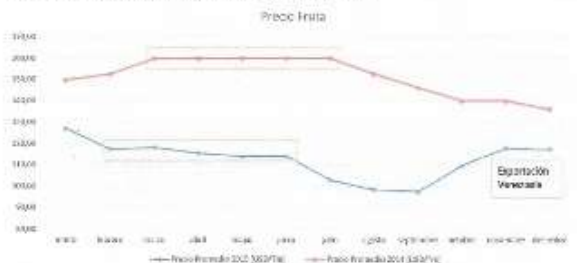
El otro gran problema que hizo bajar precio fue "El Niño", se presentó en el 2015 y según estimaciones puede durar hasta mediados del presente año. Este fenómeno meteorológico global afectó la producción de los países productores y los inventarios de aceite.

En el mercado ecuatoriano, la industria compete con las extractoras por la compra de fruta e impone precios bajos de aceite crudo. Las extractoras independientes pudieron encontrar nichos, especialmente de exportación, a los cuales vendió a precios competitivos que permitieron mantener un margen de utilidad; sin embargo, estos mercados podrían derrumbarse y es necesario pensar en una alternativa para la venta del producto.



El gráfico revela que el 2014 tuvo mejores precios de venta que el 2015. Paralelamente a la caída del precio internacional los precios de comercialización de la empresa se van ajustando para abajo. El menor precio de venta ocurrió en agosto del 2015, momento en el cual existía sobreoferta en el mercado y no había posibilidades de comercialización locales o externas. Al final del 2015 se realizó la última exportación a Venezuela a un precio llamativo, pero la inmediatez con la cual AEXPALAMA cerró esa negociación, no permitió juntar un volumen mayor para aprovechar el buen precio.

Respecto al precio de la fruta, ésta se fija en función del precio del aceite, sin embargo la competencia entre extractoras obliga a mantener precios altos y los ajustes no responden a la rapidez, con que por el contrario, cambia el precio de aceite.



En el 2014 los precios de fruta del primer semestre fueron más estables, si se los compara con los del 2015. Los dos años estudiados sufrieron bajos entre junio y julio pero en el anterior año el precio de la fruta subió considerablemente arrastrados por las expectativas de exportación.

3.1.4.- VENTAS: Si bien la fijación de precios del aceite es compleja, indudablemente se encuentre relacionada al precio internacional⁷ y a las políticas locales de las principales Industrias (mayores compradores nacionales).



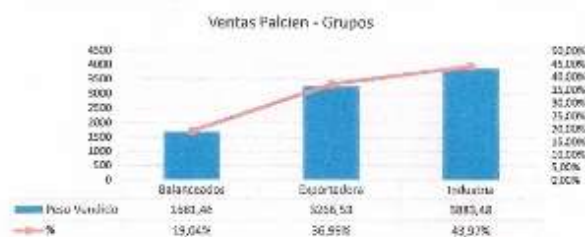
En el gráfico anterior se aprecia una correlación entre el precio de la fruta que Palcen paga a sus proveedores, el precio internacional (referencial) y el precio de venta (final) del aceite rojo. Gracias a la gestión comercial propia de la Empresa y a las exportaciones efectuadas⁸, hemos podido vender el producto a precios superiores a los referenciales. Debido a la complejidad del mercado, no siempre es posible entablar negocios que superen (o incluso que equivalgan) al precio referencial, por tanto, "fijar" el precio de la fruta en base al mismo puede ser engañoso. Para la extractora, lo importante es mantener un margen de utilidad respecto al precio pagado por materia prima y el valor de venta del aceite.



⁷ Los mayores productores del mundo se encuentran en Asia, principalmente son Indonesia y Malasia, por tanto el precio referencial natural es el Fob Indonesia.

⁸ El mayor volumen y los mejores precios los obtenimos con las negociaciones hechas a través de la Asociación Mexicana de Extractores de Palma y sus Derivados - AEMPALMA, agrupación de la que somos miembros del Directorio.

El primer trimestre del 2014 tuvo el precio más bajo, incluso menor al referencial internacional. Desde nuestra posesión en el cargo, siempre hemos vendido aceite reservando una utilidad para la empresa; entre agosto y diciembre del 2014 se obtuvieron las máximas diferencias a favor de Palcien, seguidas por los periodos de exportación a Venezuela que se dieron en septiembre y diciembre del 2015.



El aceite rojo de Palcien se vende a tres grupos principales de clientes, a saber: industria local, exportación y fabricantes de balanceados. Las exportaciones, sobre todo las realizadas a Venezuela, fueron efectuadas a precios elevados, pero la pelea por fruta ocasionó que la materia prima también suba de precio, por tanto, el margen de utilidad fue similar al de los otros negocios. Para el presente año, deben buscarse nuevos nichos donde colocar el aceite, puesto que cada vez es más evidente que la industria se autabasteca y existe una gran cantidad de aceite que debe destinarse para exportar.

El mercado de balanceados paga mejores precios que la industria local, pero la sobreoferta de aceite ha ocasionado que el precio de venta se haya reducido considerablemente.

3.2 ÁMBITO ADMINISTRATIVO

La Extractora sigue un plan de mantenimiento anual (actualizado y revisado nuevamente), se sigue un Reglamento Interno de Trabajo y un Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional que cuenta con un plan de trabajo al que se le hace seguimiento en colaboración del Comité Paritario de la Empresa.

Se han gestionado todos los permisos de funcionamiento, incluida la licencia ambiental que se encuentra en pendiente y se ha dado cumplimiento a todos los requisitos laborales exigidos por el IESS, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Salud, Superintendencia de Compañías, Municipio y otros organismos de control.

Se estableció un sistema de compras con el objetivo de mejorar el control y fomentar el ahorro.

Se contrató un asistente de recursos humanos. Los programas están actualizados y se planea incorporar un sistema de bonos como incentivos por eficiencia.

Se creó el puesto de Asistente Agrícola para visitas a proveedores, dar capacitaciones puntuales e incrementar la captación de fruta.

Se implementó una política de "pronto pago" a los proveedores para asegurar un volumen de fruta para el proceso.

Las principales reparaciones y adecuaciones efectuadas en la planta procesadora fueron:

- Mantenimiento sistemático del sistema de captación de agua, incluyendo limpieza y reparación de canales.
- Arreglo y repotenciación del sistema hidráulico de tolvas y elevaciones
- Overhall del sistema de rieles y coches en pista
- Presupuesto y control de actividades de planta
- Mantenimiento preventivo correctivo de autoclaves, incluyó cambio de tuberías
- Mantenimiento y arreglos varios en desfrutación, digestores y prensas
- Mantenimiento y arreglos varios del nomenclario y desfibración
- Mantenimiento preventivo y correctivo de cargadoras
- Adecuación de purgas continuas para prevenir incrustaciones en el sistema de vapor
- Se montó un tanque de secado que independiza los aceites recuperados; con esto el reproceso mejora en calidad puesto que la acidez del aceite permanece baja
- Apoyo para el mantenimiento de las principales vías de acceso
- Rediseño de desagües para evitar desbordo de florentinos
- Cambio de tuberías de efluentes
- Limpieza de las piscinas, reduciendo costos de maquinaria; limpieza bordes y canales
- Está en curso la evacuación y limpieza de aceite ácido de la piscina de recuperación
- Están en curso las mejoras continuas propuestas por SSO
- Mantenimiento del almacenamiento de combustible y adaptación del mismo para cumplir con las normas de control vigentes

3. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

A continuación se presentan los comparativos de los Balances y de los Estados de Resultados de los años 2014 y 2015.

BALANCE COMPARATIVO	DICIEMBRE		DIFERENC ABSOLUTA	DIFERENC RELATIVA
	2014	2015		
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	2.184.424,57	2.502.007,74	317.583,17	14,5%
ACTIVOS FIJOS	3.426.631,53	3.351.113,65	-75.517,88	-2,2%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	2.149.157,23	2.149.157,23	0,00	0,0%
ACTIVOS POR IMPUESTO DIFERIDOS	0,00	285,00	285,00	
TOTAL ACTIVOS	7.760.213,33	8.002.563,62	242.350,29	3,1%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	638.017,35	947.148,21	309.130,86	48,5%
PATRIMONIO				
CAPITAL	1.176.000,00	1.176.000,00	0,00	0,0%
RESERVAS	2.934.665,00	2.876.837,19	-57.827,81	-1,0%
SUPERAVIT POR VALUACION	1.824.950,59	1.835.689,59	10.739,00	0,4%
RESULTADOS	285.600,39	166.888,63	-118.711,76	-10,0%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.760.213,33	8.002.563,62	242.350,29	3,1%

Se mantuvieron las inversiones en las empresas relacionadas: AEXAV, SERPAGER, COEPALMA y GASSEPH Cia. Ltda.

BALANCE COMPARATIVO	DICIEMBRE		DIF.ABSOLUTA	DIF.RELAT
	2014	2015		
INGRESOS				
INGRESOS OPERACIONALES	7.239.839,95	6.439.785,07	-800.054,88	-11,1%
INGRESOS NO OPERACIONALES	53.176,09	10.715,95	-44.460,14	-80,6%
TOTAL INGRESOS	7.295.016,04	6.450.501,02	-844.515,02	-11,6%
EGRESOS				
COSTO DE VENTAS	6.130.053,03	5.526.486,18	-603.566,85	-9,8%
UTILIDAD BRUTA	1.164.963,01	824.014,84	-340.908,17	-29,3%
GASTOS DE ADMINISTRACION	870.837,84	851.066,36	-18.871,58	-3,0%
SUELDOS Y BENEFICIOS	244.150,61	257.368,19	13.217,58	5,4%
GASTOS GENERALES ADMINISTR.	590.948,59	597.442,15	6.493,56	1,1%
GASTOS NO REDUCIBLES	95.738,64	96.256,02	517,38	0,5%
GASTOS UTILIZ. EN PROCESO PRODUCCION	61.351,36	43.507,25	-17.844,11	-29,1%
GASTOS FINANCIEROS	46.163,53	61.652,70	15.489,17	33,6%
INTERESES PAGADOS	40.372,57	11.389,87	-28.982,70	-72,1%
GASTOS BANCARIOS	5.790,96	10.457,83	4.666,87	80,6%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPUESTOS	186.600,38	166.888,69	-19.711,70	-10,6%

4. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO

La gerencia se permite sugerir pagar el 100% de las utilidades de este año más el 40% de las utilidades del 2014 que no fueron invertidas en la compra de un nuevo cabezal.

5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

El año 2015 presentó una serie complicaciones de mercado, técnicas, administrativas y financieras. El presente 2016 se avizora igual de complicado o incluso peor; el mercado más atractivo que fue Venezuela, por razones políticas ha dejado de ser atractivo. China tuvo una importante desaceleración económica, el petróleo bajó de precio, existen problemas geopolíticos crecientes y todos estos factores han influido para generar una recesión global. La economía local también está afectada, el país vive una crisis que se empieza a sentir con agudeza; el agro y el sector palmero en especial son parte de los principales afectados. En vista de los hechos, me permito realizar las siguientes recomendaciones:

- Realizar una Re-estructuración empresarial completa
- Continuar con el análisis de costos y la reducción del gasto
- Realizar alianzas estratégicas a lo largo de la cadena de valor
- Invertir en proyectos que generen rentabilidad

Quiero agradecer al Sr. Presidente de la Compañía, a los Directores, Comisario y funcionarios de Pakien por su colaboración brindada en el cumplimiento de mis funciones.

Atentamente,

Msc. Juan Pablo Chiriboga Acosta

Gerente General

