

Informe Anual de 2019

Gerencia General

Extracosta S.A.

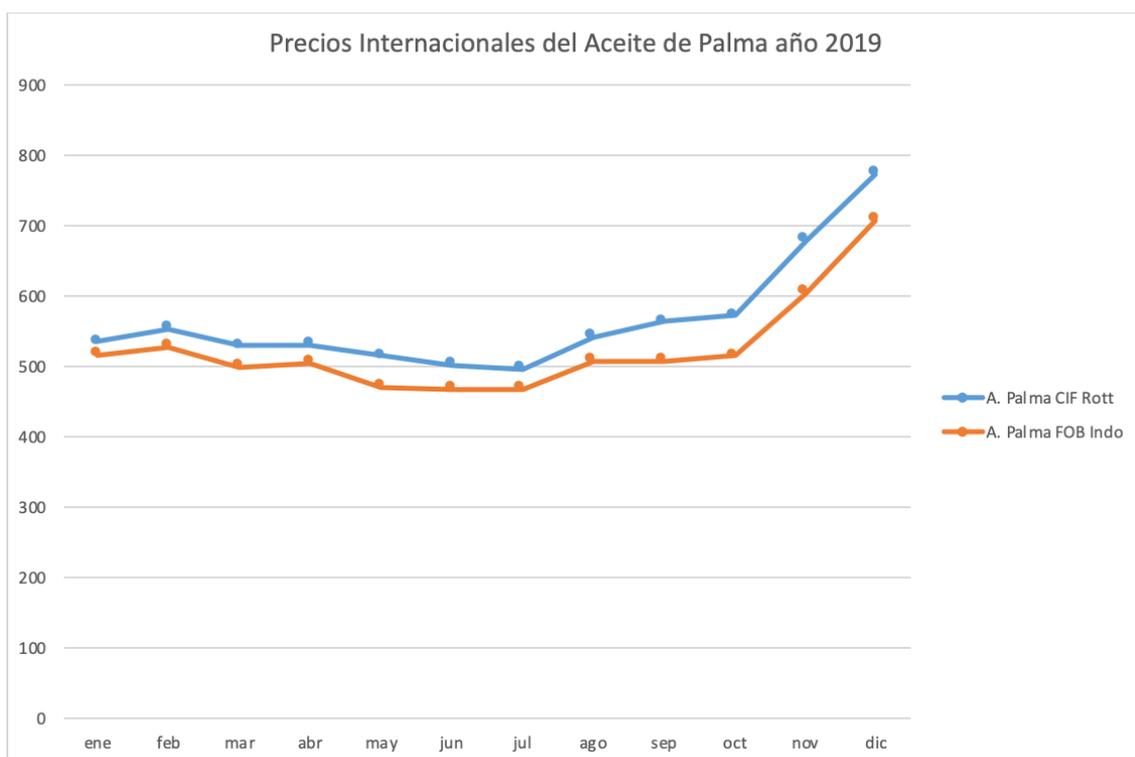
Mayo 21 de 2020

El Entorno Nacional y el Mercado Internacional

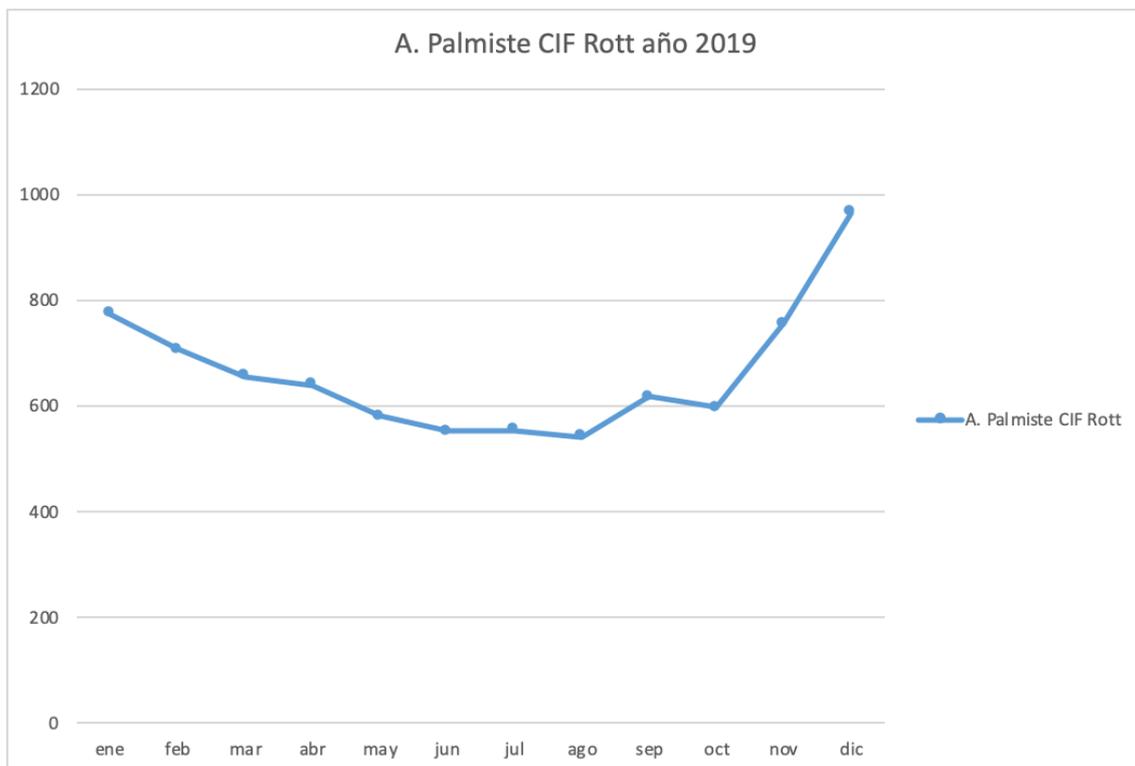
En el año 2019 se experimentó una baja considerable en la producción de aceite de palma crudo en el Ecuador. Según las estadísticas de PROPALMA, la producción en el año 2019 fue de 441.953 TM de aceite, lo que significó un descenso del 21.8% frente al año 2018. La baja de producción obedece a la cada vez mayor afectación de las plantaciones por la enfermedad de la Pudrición de Cogollo en la provincia de Esmeraldas. Las exportaciones totales fueron de 207.513 TM, de las cuales 135.630 se exportaron como aceite crudo. Las exportaciones decrecieron un 35.45% frente al año anterior.

Según Oilworld, el precio internacional CIF Rotterdam promedio del año 2019 para el aceite crudo de palma fue de US\$ 566.40, un 5.12% menos que en el año 2018. La tendencia a la baja de los años 2017 y 2018 continuó.

La evolución mensual de los precios se observa en el cuadro a continuación donde se puede apreciar que recién hacia fines de año se pudo evidenciar una recuperación de los precios internacionales:



Según Oilworld, el precio internacional CIF Rotterdam promedio del año 2019 para el aceite de Palmiste fue de US\$ 661.50, un 28.6% menos que el promedio del 2018 que fue de US\$ 926 x TM. Al igual que el aceite de palma se observó una continuación de la tendencia a la baja, pero con una recuperación los últimos meses del año.



Situación de la Empresa y Cumplimiento de los objetivos propuestos para el ejercicio económico 2019

El 2019 fue el segundo año de operaciones de la empresa. Tuvimos que afrontar un entorno competitivo muy complicado ya que, por la gran caída de la producción nacional, la competencia por compra de fruta en la zona sur del país (Los Ríos y Guayas) fue muy fuerte. A pesar de que la planta es eficiente en costos y tasa de extracción de aceite, no tuvimos forma de competir en igualdad de condiciones contra las industrias refinadoras que compran en el sector como La Fabril, Industrias Ales y Quevepalma. Al reducirse el volumen de producción, el aceite de palma es cada vez más un producto de consumo interno y por lo tanto quienes tienen venta de productos terminados en el país tienen un margen adicional y una ventaja competitiva para la compra de fruto. Las complicaciones por la situación competitiva nos llevaron a tomar decisiones rápidas durante el año con el objetivo de asegurar la continuidad de la operación de la empresa.

Habíamos presupuestado una compra de 80.000 TM de fruto en el año. Al terminar el primer semestre, época de alta producción, vimos que por la situación competitiva solo habíamos alcanzado a comprar 29.649 TM, es decir el 36% del total. Con ese volumen y con los precios altos a los que nos obligaba a pagar la competencia, a pesar de que el nivel de extracción era muy bueno al 22.74% de aceite sobre fruto; la empresa no lograba llegar al punto de equilibrio. En vista de esto, tomamos la decisión de cambiar el giro del negocio hacia el proceso de fruto orgánico donde veíamos una oportunidad de generar un margen de utilidad interesante con menores volúmenes. Hasta el 30 septiembre de 2019, en que culminamos el proceso de fruto convencional, habíamos procesado 33.925 TM con una tasa de extracción de aceite del 22.52%

Luego de pasar por el proceso de certificación orgánica, empezamos la producción en octubre del 2019. De octubre a diciembre logramos procesar 5.552 TM de fruto orgánico con una tasa de extracción del 21.19%. Era un buen inicio, sin embargo, para llegar a la rentabilidad en el negocio orgánico era necesario alcanzar un volumen anual de unas 45.000 TM de fruto lo que implicaba importantes inversiones en actividades de marketing, en reclutamiento de nuevos proveedores de fruto orgánico y en obtener la certificación RSPO, requisito indispensable para acceder al mercado europeo. Para ese entonces, el capital de trabajo de la empresa, por las complicaciones en el 2019 se había reducido considerablemente y era casi imposible lograr los objetivos del proyecto orgánico sin una importante inyección de capital fresco.

Mientras enfrentábamos este escenario, en diciembre del 2019 se presentó la oportunidad de hacer una alianza con Industrias Ales. Esta empresa refinadora, que había tenido un cambio importante en su composición accionaria en esos días, nos buscó con el fin de establecer un contrato de servicios de extracción de aceite a largo plazo. Es un negocio atractivo para las dos partes ya que a Extracosta este contrato le permite obtener un nivel de ingresos que le genera rentabilidad de manera inmediata y en cambio a Industrias Ales le da acceso a una extractora ubicada en una zona estratégica donde no hay problemas de PC y asegurar de esa manera su provisión de materia prima. Al ser Ales una empresa que vende sus productos terminados en el mercado local; puede competir en igualdad de condiciones por la compra de fruta con las otras refineras.

Ante esta situación debimos optar o por continuar con el proyecto orgánico con las dificultades de financiamiento antes señaladas o por firmar el contrato con Ales. Después de analizar la situación detenidamente, tomamos la segunda opción y firmamos el contrato de servicios de extracción de aceite con Ales por dos años, que pueden ser renovados a la terminación del plazo inicial.

Las ventas totales en el 2019 fueron de US\$ 6.527.373,36 un 39.16% menos que el presupuesto de US\$ 10.728.800. Los principales clientes fueron Alcopalma con el 62.8% de las ventas, Danec con el 9.97% de las ventas, la Fabril con el 7.6% de las ventas, Extractora Natural del Ecuador con el 4.6% de las ventas y Organic Supply con el 3.35% de las ventas. Obtuvimos una pérdida en el año de US\$ 1.080.816,80. Nuestro presupuesto para este segundo año de operación era una pérdida de US\$ 236.500. Los factores que incidieron para que la pérdida sea mucho mayor a la presupuestada fueron el bajo volumen de compra de

fruta y los altos precios a los que nos vimos obligados a comprar el fruto. En nuestro presupuesto el costo de materia prima era del 82.5% de las ventas para 80.000 TM de fruto, pero en la realidad nuestro costo de materia prima fue del 84.32% de las ventas con un volumen de compra de solamente 39.447 TM. Los costos de producción fueron un 22.81% menores a los presupuestados y los gastos administrativos fueron un 36% más altos que lo presupuestado. Este aumento en los gastos administrativos se explica en buena parte por los costos de obtener la certificación orgánica que fueron de aproximadamente US\$ 50.000

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones emitidas por la Junta General.

Hechos Extraordinarios producidos durante el ejercicio en los ámbitos administrativo, laboral y legal

No existieron hechos extraordinarios en los ámbitos administrativo, laboral y legal.

Situación Financiera y Resultados Anuales, comparados con los del Ejercicio Anterior

Estado de Resultados del período:

Resultados	a Dic 2018	a Dic 2019	Comparación	
			Dif en \$	Dif en %
Ventas Aceite Crudo de Palma	6,641,739	6,470,179	(171,561)	-2.58%
Ventas Otros	1,502	28,096	26,594	1770.66%
Prestación de Servicios	-	29,099	29,099	
Total Ventas Proceso Aceite Rojo	6,643,241	6,527,373	(115,868)	-1.74%
Costo de Ventas	6,315,745	6,130,952	(184,793)	-2.93%
Contribución	327,497	396,421	68,925	21.05%
Gastos de Ventas	-	-	-	
Gastos Administrativos	461,135	563,973	102,838	22.30%

EBITDA	(133,639)	(167,552)	(33,913)	25.38%
Depreciaciones y Amortizaciones	307,971	366,861	58,890	19.12%
Utilidad (Pérdida) Operativa	(441,610)	(534,413)	(92,803)	21.01%
Gastos Financieros	241,346	516,089	274,743	113.84%
Otros Gastos	1,957	83,522		
Otros Ingresos	85,189	53,207	(31,982)	-37.54%
Total Resultados No Operativos	(158,114)	(546,404)	(388,290)	245.58%
Utilidad(Pérdida) antes de Impuestos	(599,724)	(1,080,817)	(481,093)	80.22%
Participación de Trabajadores	-	-	-	
Impuesto a la Renta	-	-	-	
Utilidad Neta	(599,724)	(1,080,817)	(481,093)	80.22%

Estado de Situación Financiera:

Estado de Situación	a Dic 2018	a Dic 2019	Comparación	
			Dif en \$	Dif en %
Activos Corrientes				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	97,046	14,660	(82,386)	-84.89%
Activos Financieros (C x C)	1,724,127	569,672	(1,154,455)	-66.96%
Inventarios	547,590	183,442	(364,147)	-66.50%
Gastos pagados por Anticipado	62,591	41,411	(21,179)	-33.84%
Activos por Impuestos Corrientes	97,141	176,625	79,484	81.82%
Total Activos Corrientes	2,528,495	985,811	(1,542,683)	-61.01%
Activos No Corrientes				

Propiedades Planta y Equipo	5,516,932	5,266,483	(250,449)	-4.54%
Activos Intangibles	647,335	697,592	50,257	7.76%
Otros Activos No Corrientes	167,294	100,621	(66,673)	-39.85%
Total Activos No Corrientes	6,331,561	6,064,695	(266,866)	-4.21%
Total Activos	8,860,056	7,050,507	(1,809,549)	-20.42%
Pasivos Corrientes				
Cuentas por Pagar Proveedores	1,011,571	781,109	(230,462)	-22.78%
Obligaciones con Instituciones financieras	1,349,844	2,753,943	1,404,099	104.02%
Otras Obligaciones Corrientes	65,125	37,714	(27,410)	-42.09%
Cuentas por Pagar Diversas/ Relacionadas	29,119	1,300,000	1,270,881	4364.38 %
Anticipos de Clientes	1,540,656	1,822	(1,538,834)	-99.88%
Otros Pasivos Financieros	-	-	-	#¡DIV/0!
Total Pasivos Corrientes	3,996,315	4,874,588	878,273	21.98%
Pasivo No Corriente	3,647,005	2,040,000	(1,607,005)	-44.06%
Patrimonio	1,216,735	135,919	(1,080,817)	-88.83%
Total Pasivo + Patrimonio	8,860,056	7,050,507	(1,809,549)	-20.42%
Otros Indicadores	a Dic 2018	a Dic 2019		
Liquidez	0.63	0.20		
Dias C x C Comerciales	93.43	31.42		
Retorno sobre Ventas	(0.09)	(0.17)		
Rotación de Activos	0.75	0.93		
Retorno sobre Activos	-6.77%	-15.33%		

Apalancamiento (Activos/Patrimonio)	7.28	51.87		
Retorno sobre la Inversión	-49.29%	-795.19%		

Podemos concluir que Extracosta S.A. tuvo un año muy difícil ya que no llegó al volumen de fruto presupuestado, generando pérdidas y deteriorando su situación de liquidez. La empresa no estuvo en capacidad de competir en igualdad de condiciones por la compra de materia prima.

Propuesta para el Destino de las Utilidades

En el año 2019 se obtuvieron pérdidas, por lo tanto, la administración recomienda no repartir dividendos.

Recomendaciones para el Período 2020

El giro del negocio de Extracosta para 2020 será diferente al de años anteriores. Tenemos firmado un contrato de servicios de extracción de aceite de palma con Industrias Ales y se espera procesar 120.000 TM de fruto en el año. Con este volumen y a los precios acordados, hemos previsto equilibrar las finanzas de Extracosta, empezar a pagar los créditos bancarios y terminar el año con una utilidad de US\$ 125.000.

El negocio de la palma está cambiando en Ecuador por la pérdida de cultivos a causa de la PC. La producción en los próximos 5 a 7 años va a ser fundamentalmente para consumo interno, lo que va a generar una consolidación del sector alrededor de las grandes refinerías que controlan el mercado del producto terminado. Por esta razón, creemos que lo más conveniente para la empresa en este período será mantener la estrategia de trabajar asociada a uno de los refinadores locales.

El presente informe pongo a consideración de la Junta General, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy Atentamente,



Alejandro Figari
Gerente General
Extracosta S.A.