

INFORME DE GESTION DE LA GERENCIA GENERAL DE SAN DANIEL EXTRACTORA SAN DANIEL CIA LTDA 2013

INTRODUCCION

La Gerencia General de San Daniel Extractora San Daniel Cía. Ltda. dando cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías y el estatuto de la empresa, presenta a la Asamblea General Ordinaria de Socios el informe de la gestión realizada durante el año 2013. En el documento se detallan los aspectos mas relevantes del ejercicio anual especialmente en las áreas financieras, comercial y societaria.

ANALISIS DEL BALANCE DE RESULTADOS Y DEL BALANCE GENERAL AÑO 2013

En el sector palmero, se ha consolidado el crecimiento de la capacidad instalada del grupo fabril, así como el incremento en las compras de fruta de palma, merced al incremento indiscriminado del precio de compra de fruta de palma como única herramienta diferenciadora. Esto ha llevado a que las extractoras tengan que incrementar los precios de compra de fruta para tratar de sostener sus los volúmenes de trabajo ocasionando serias dificultades en sus rentabilidades, de tal manera, la extractora san Daniel, muestra una insignificante utilidad operativa y perdida después del pago del anticipo del impuesto a la renta. Un análisis detallado de la situación del sector se presenta a continuación:

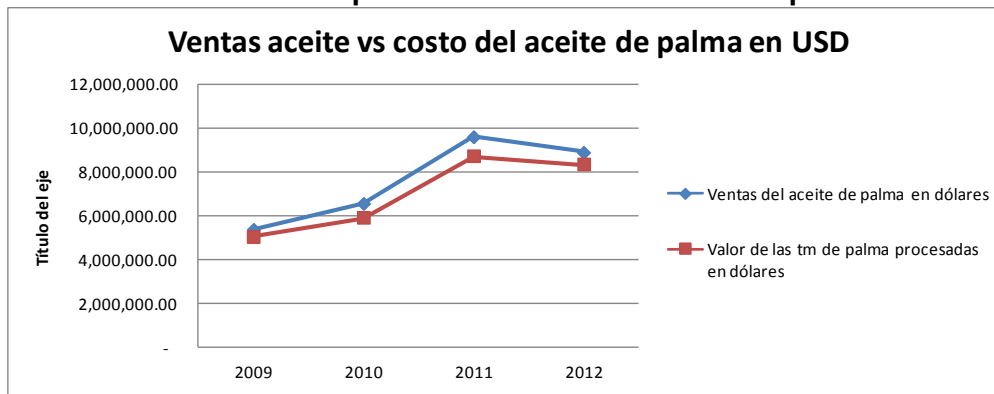
Tabla No 1:

	2009	2010	2011	2012	2013
Aceite producido y vendido en tm	7,366.37	6,544.16	7,821.39	8,185.10	7,833.02
Ventas del aceite de palma en dólares	5,028,808.64	5,979,954.58	8,637,374.28	8,167,881.55	6,227,078.85
Ventas de la nuez en dólares	349,946.92	582,119.34	956,009.90	715,756.75	371,950.48
Ventas totales aceite y nuez palma	5,378,755.56	6,562,073.92	9,593,384.18	8,883,638.30	6,599,029.33
Tm de palma procesadas	37,800.47	32,935.00	39,194.23	43,408.12	39,271.04
Valor de las tm de palma procesadas en dólares	5,039,969.80	5,887,798.86	8,688,888.80	8,309,406.84	6,272,790.08
Valor de las tm palma procesadas en cientos de dólares	502,880.86	597,995.46	863,737.43	816,788.16	622,707.89
Margen bruto del aceite de palma	338,785.76	674,275.06	904,495.38	574,231.46	326,239.25
% de Margen bruto del aceite de palma	6.72%	11.45%	10.41%	7.03%	5.24%

Fuente: Plantillas presentadas a la Superintendencia de Control de Mercados.

Relación entre ventas, costos y margen bruto:

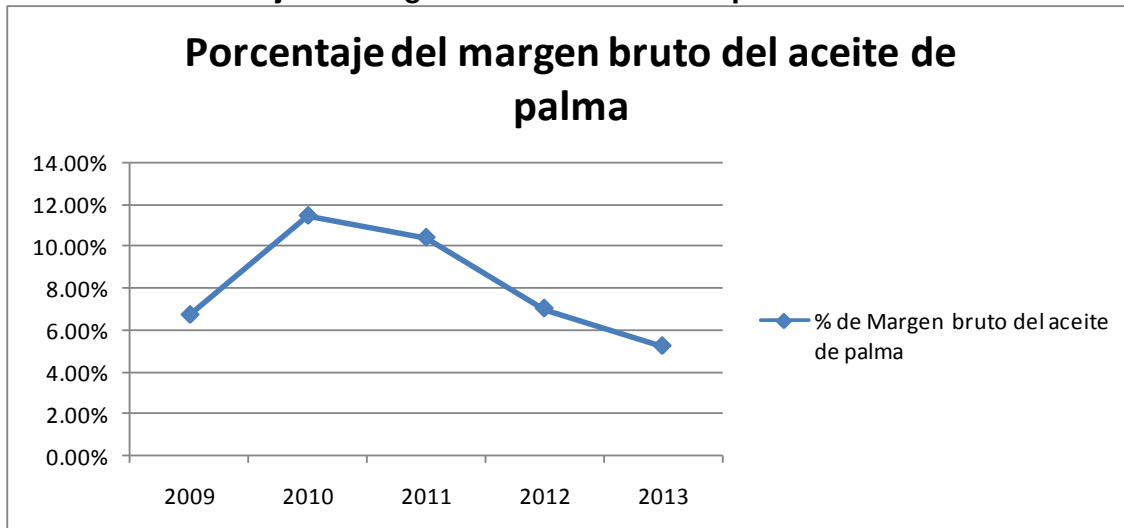
Gráfico 1: Ventas del aceite de palma vs el costo del aceite de palma años 2009-2013



Como podemos observar en el presente gráfico, el costo del aceite es ligeramente superior al total de ventas del aceite y nuez, en este análisis estamos considerando como costo del aceite exclusivamente el valor de la fruta de palma, la situación empeora si sumáramos el resto de costos como mano de obra y CIF.

Apreciamos con mayor claridad el margen bruto en el siguiente gráfico:

Gráfico 2: Porcentaje de margen bruto del aceite de palma de los años 2009-2013

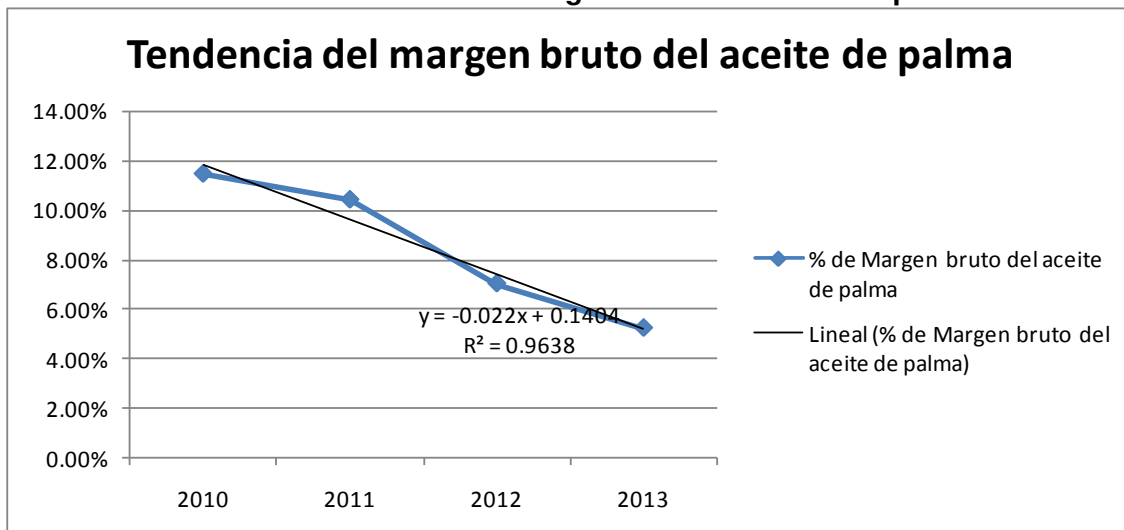


El margen bruto promedio es de 8.17%, bastante bajo para empresas industriales, con una desviación estándar de 2.6%, consecuentemente existe un alto riesgo en la inversión.

Si relacionados exclusivamente las ventas del producto aceite de palma y su proceso de fruta, obtenemos un margen bruto insignificante, el cuál imposibilita la operación.

Adicionalmente si ajustamos los datos del 2010-2013 a una regresión en la cuál la variable dependiente es el margen bruto y la variable independiente es el tiempo, podemos observar con claridad la tendencia a la baja.

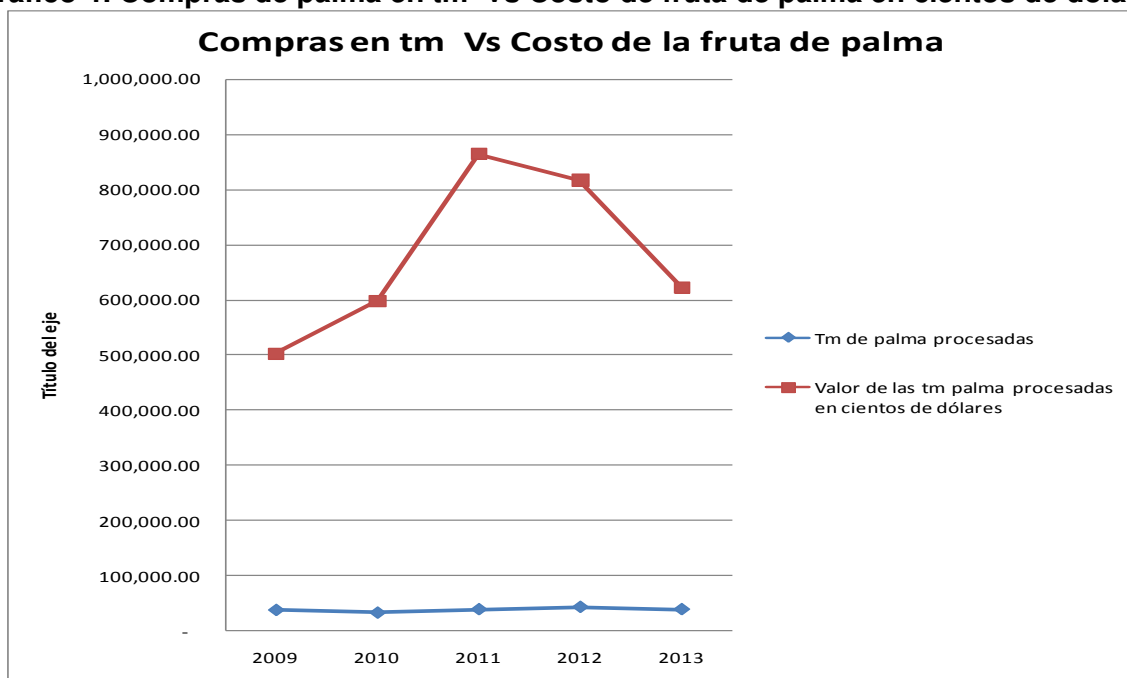
Gráfico 3: Tendencia del margen bruto del aceite de palma



La regresión explica la relación entre el tiempo y el descenso del margen, es decir por cada año transcurrido el margen bruto pierde en promedio un 2.2%, si las condiciones se mantienen como en la actualidad.

Esta realidad muestra que el negocio de la extracción se encuentra muy afectado por los altos valores de la materia prima, la misma que no se ajusta a la realidad de la cadena de producción.

Gráfico 4: Compras de palma en tm Vs Costo de fruta de palma en cientos de dólares



Según los datos expresados en el Gráfico No 4, a partir del año 2010, el valor pagado por la fruta de palma (línea roja), sube fuertemente, es decir en el 2011 la empresa paga más dólares por su materia prima, pero su abastecimiento en toneladas métricas no sube con la misma intensidad (línea azul). En otras palabras, la empresa subió un 48% sus necesidades operativas de fondos, para lograr un crecimiento de apenas el 19% en la compra de fruta, esto representa un costo financiero muy alto por fondeo de capital de trabajo, evidenciando los problemas en el mercado de la compra de fruta.

La afectación en la rentabilidad del negocio es directa, si consideramos que con esta medida la rotación de los activos de SAN DANIEL baja considerablemente, como consecuencia del incremento de los activos corrientes.

Relación con los precios de fruta de palma:

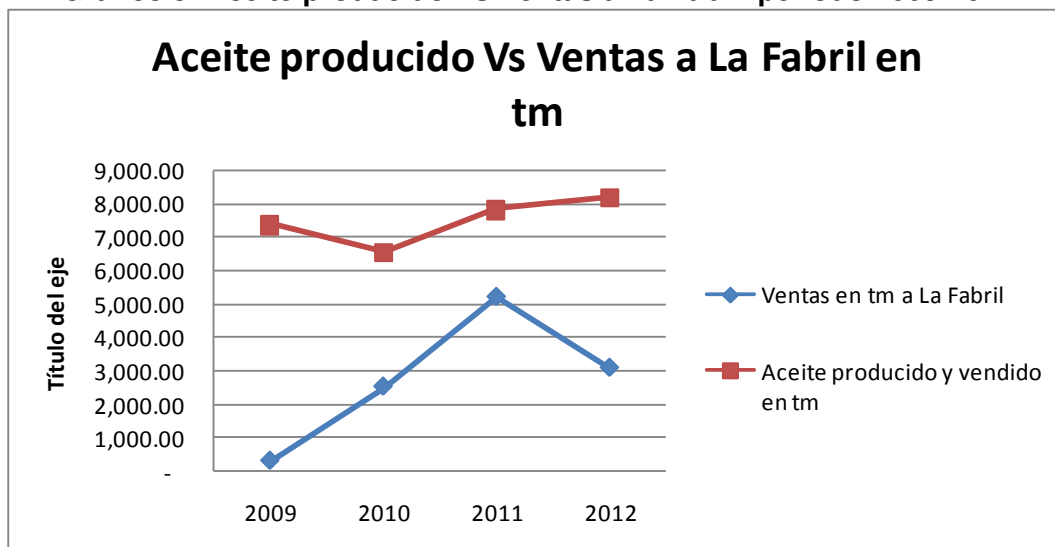
Tabla No 2:

	2009	2010	2011	2012
Ventas en tm a La Fabril	310.38	2,527.56	5,208.30	3,089.79
Ventas en USD a La Fabril	244,204.48	2,437,299.77	5,779,548.93	3,081,069.29
Precio promedio del aceite vendido a clientes	682.67	913.78	1,109.91	997.90
Precio promedio de la fruta de palma en San Daniel	118.57	146.39	201.34	177.03
Costo de traslado a la planta de San Daniel	1.43	2.48	1.63	2.13
Costo final de la fruta de palma en San Daniel	120.00	148.87	202.97	179.16
Precio oficial de la palma puesta en planta (17% del precio del aceite)	116.05	155.34	188.68	169.64
Exceso del costo de la palma pagado por San Daniel en relación al precio oficial	3.95	6.47	14.29	9.52

Fuente: Plantillas presentadas a la Superintendencia de Control de Mercados.

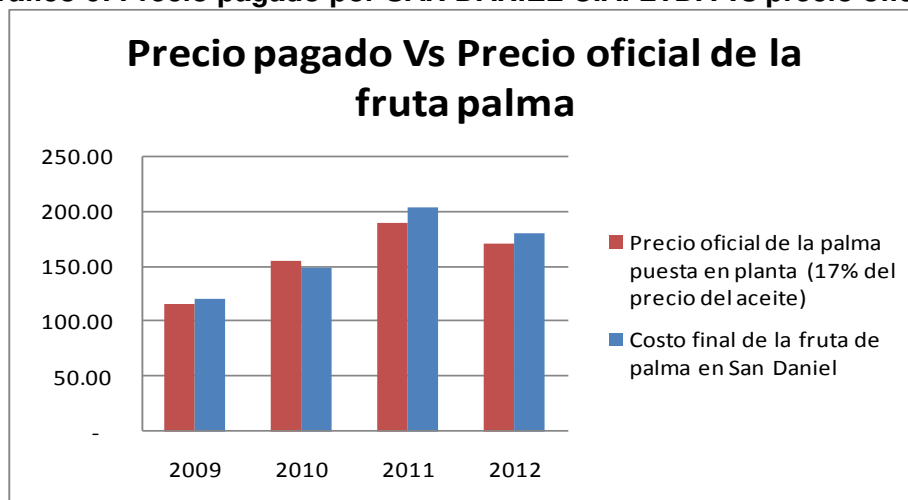
La empresa entre el año 2009 y el 2012, vende el aceite de palma en su gran mayoría a La Fabril, en el Gráfico No. 5, se expresa la comparación entre la producción total de aceite y las ventas a La Fabril.

Gráfico 5: Aceite producido Vs Ventas a La Fabril período 2009-2012



Desde el año 2009-2011, la empresa produce su aceite para La Fabril, con márgenes a la baja, y paralelamente se encuentra obligada a pagar por la fruta de palma a precios por encima de los oficiales, en el gráfico N° 6 podemos observar la diferencia entre el precio pagado por SAN DANIEL CIA. LTDA y el precio oficial de la palma.

Gráfico 6: Precio pagado por SAN DANIEL CIA. LTDA vs precio oficial.



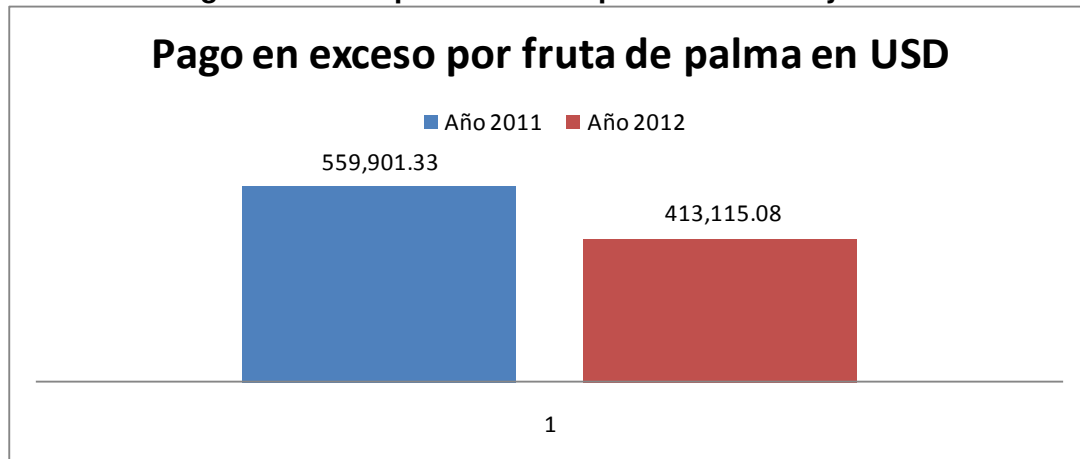
En este gráfico observamos una clara diferencia entre el costo unitario promedio que asume la empresa por la tonelada de fruta y el precio oficial (17% del aceite), para realizar el cálculo del costo de SAN DANIEL se ha incluido en valor del traslado de la fruta a la extractora, ya que el precio oficial contempla la fruta puesta en planta.

El exceso pagado llega a más de 14 dólares por tm en el año 2011, esto significa un 7.6% por sobre lo establecido, este incremento exagerado, demuestra que el mercado de la materia prima se encontraba en desequilibrio, debido al ingreso de actores preponderantes; para el año 2012, el precio pagado por SAN DANIEL supera con un 5.6% al precio oficial.

La afectación para la empresa es directa, más aún cuando consideramos que los márgenes brutos en este producto están muy afectados, es decir no podrían absorber este sobreprecio.

A continuación se determina la afectación económica por exceso pagado en la frutal que ha tenido SAN DANIEL en los años 2011 y 2012.

Gráfico 7: Pago en exceso por la fruta de palma año 2011 y 2012 en dólares.



Los datos que se reflejan en el gráfico N° 7, expresan el número de toneladas procesadas de fruta multiplicado por el valor pagado en exceso por tonelada, evidenciando los costos en exceso pagados por la empresa en los años analizados.

ANALISIS DE LA GESTION COMERCIAL

En el año 2012, la empresa decidió iniciar la construcción de centros de acopio, los cuales están en funcionamiento en el Km 37 de la Carretera Santo Domingo – la Concordia y en el recinto Los Andes en Monterrey. Se ha planificado la compra de dos centros de acopio más en la zona de La Unión y Viche. La idea es comprar 80.000 Tm por año y reducir, mediante economía de escala, los costos altos costos fijos. En el año 2013, la compra de fruta ha disminuido con respecto al año anterior en un 10% y el precio se mantiene extremadamente alto.

ANALISIS DE LA GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

El área administrativa ha sido una de las principales tareas que la Dirección general se impuso en el año 2013, este se debió a que la empresa necesita una estructura administrativa que no tiene, en el camino se han contratado profesionales para atender áreas tan importantes como recursos humanos, procesos y logística, sistemas, contabilidad y se ha reestructurado el departamento financiero. Estas decisiones importantes en la estructura de la empresa esta constando mucho esfuerzo y de a poco se están dando resultados. Se espera una consolidación de estas gestiones en el año 2014.

Finalmente, se ve la necesidad de expresar la satisfacción debido a que se esta comenzando a formar un equipo de trabajo multidisciplinario que ayudara a esta dirección a conducir los destinos de la empresa de acuerdo a los lineamientos de la Asamblea de Socios.

Atentamente,

Ing. Cesar Guijarro F
GERENTE GENERAL