

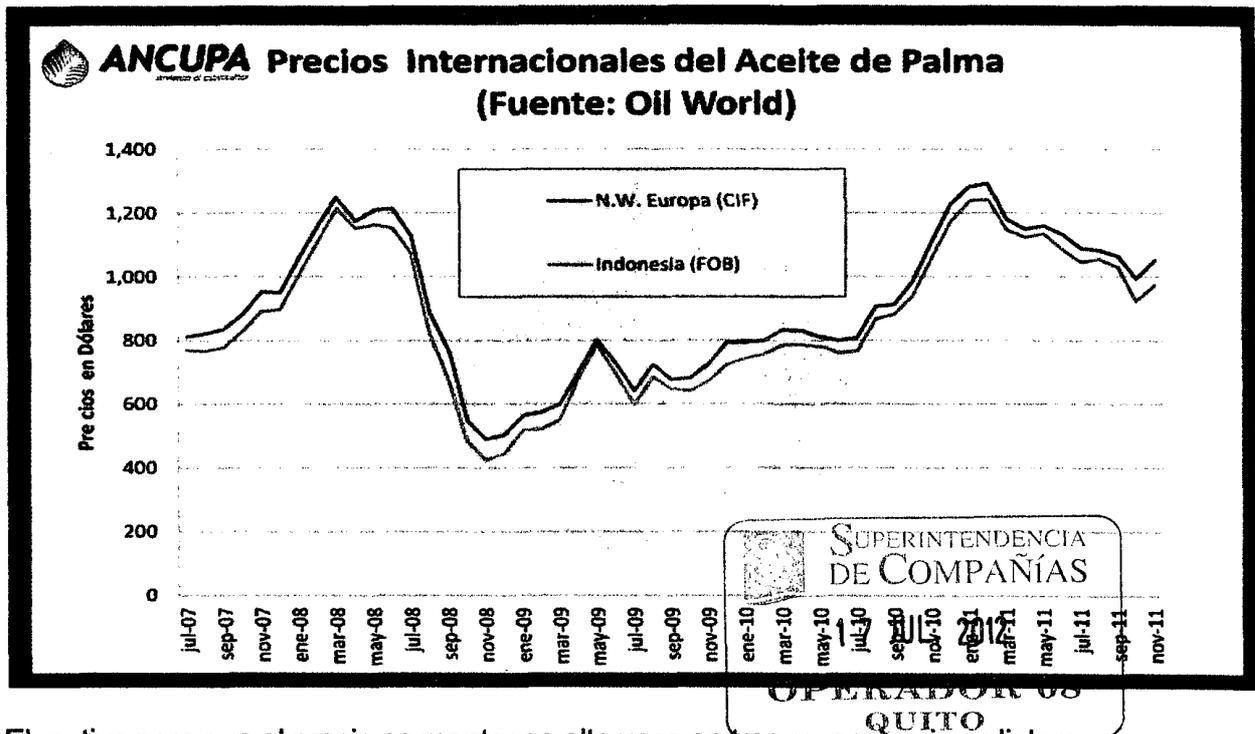
A los accionistas de PROVASA S.A.

Señores Accionistas

En cumplimiento a lo dispuesto en la ley de compañías y en el estatuto de la empresa pongo en su consideración el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2011.

ENTORNO MACROECONOMICO DEL PAIS Y ENTORNO DEL SECTOR ACEITERO

El año 2011 debe ser considerado un magnífico año para la agricultura mundial y el comercio de productos básicos. Los precios de la mayoría de los productos dentro de la canasta que se conoce como "Commodities", se incrementó en al menos un 20% frente a los precios de los mismos productos en el año 2010. Esto, naturalmente, afectó al precio del aceite de palma y como consecuencia directa, al precio de la fruta de palma, bien que los agricultores comercian, Por esta razón, he considerado de interés para ustedes, el presentar el gráfico relacionado con los precios del aceite de palma en el mercado internacional para los últimos años



El motivo para que el precio se mantenga alto yace en tres razones primordiales.

- La fuerte demanda de la China y la India que genera el proceso de desarrollo económico que estos países están experimentando.
- La liquidez existente en el mundo por políticas anti-recesionarias aplicada por economías del primer mundo para sostener el giro de la economía mundial como ya lo mencionamos el año pasado.
- El incremento en el precio del barril de petróleo que al verse afectado por las razones anteriores, también contribuye a incrementar el precio de los aceites.

Informe de Gerencia

Es así como, todos los productos básicos sufrieron un importante incremento beneficiando directamente al productor.

En el país, el factor primordial para tener un precio alto es naturalmente el alto precio mundial del aceite, pero además de esto, al interior del país, el cambio de estrategia de aprovisionamiento de aceite de palma llevado a cabo por algunas industrias, favoreció también a mejorar el precio del fruto que reciben los palmicultores.

Este cambio de estrategia ha permitido que toda la industria en la actualidad se auto-abastezca de aceites por medio de la compra de fruta y siembras propias, por lo que, su demanda en compra de aceite vaya disminuyendo gradualmente llegando, en el plazo casi inmediato, a ser casi nula.

Ante esta realidad, las extractoras de aceite de palma no vieron un mejor camino que asociarse para buscar como comercializar su aceite en forma directa. El momento no es el mejor, pero no tienen más alternativa. El año fue muy duro con el sector extractor debido a que la competencia por fruto de palma fue tan encarnecida que en muchos momentos y en algunos sectores, se ha comprado fruta a un precio muy superior que el valor que la extractora va a recibir por el aceite, generando una pérdida. Esto naturalmente ha deteriorado la estabilidad de las plantas procesadoras.

Pero el problema para las extractoras es más complejo de lo que puede parecer en un inicio. Las extractoras van a encontrar algunas dificultades en su futuro cercano.

1. El mercado: Malasia e Indonesia realizaron un agresivo proceso de siembra en años pasados y ya hoy están en cosecha. La principal oferta de productos de palma de estos estados se enfocaba a semielaborados y la química proveniente de la palma. Con el nuevo abastecimiento, se han enfocado en entregar aceite de palma crudo al mercado mientras amplían su capacidad industrial. En consecuencia la oferta se ha ampliado y están copando los USA, Europa y México a más del mercado asiático.
2. El precio: Ciertos mercados son atendidos tradicionalmente por algunos proveedores. Es así como a Méjico lo atiende Centroamérica y lo mismo el sur de los USA. La industria de USA, por su dimensión tan grande, le resulta poco práctico el comprar aceites sudamericanos puesto que es ligeramente diferente que el asiático. La industria debería modificar sus procesos, algo que no estarán dispuestos a hacerlo. El mercado restante es Europa, ya que Asia parecería inaccesible, y eso, solo por logística, ya significa bajar el precio del producto.
3. La fruta: El precio de negociación del aceite incide directamente en el precio que se puede pagar por el fruto. La industria al final, está en capacidad de producir para el mercado nacional, producir para el mercado internacional, exportar en semielaborados y otras. Estas alternativas le pueden permitir acceder a mejores precios que vender el crudo de palma en exportación y podrían ofrecer un mejor precio por la fruta.
4. El concepto de negocio: No debemos perder de vista que es una extractora. La planta agroindustrial es un medio para dar un primer proceso a un producto agrícola y estabilizarlo. Es un puente entre el agricultor y el comprador del producto agroindustrializado. En otras palabras, cuando las condiciones se juntan, se vuelve un sandwich entre el proveedor y el comprador.
5. El proveedor: El palmicultor entregará su fruta a quien mejores condiciones le ofrezca. En esas circunstancias buscará siempre un mejor precio entre otras cosas.
6. El cliente comprará el aceite al menor precio que encuentre.

Informe de Gerencia

- Finalmente es necesario considerar es el escenario futuro. Aún cuando el palmicultor hace su negocio en toneladas de fruta, en realidad lo que vende es aceite. Hasta hoy no ha llegado el momento que se mida la entrega del palmicultor de acuerdo a la cantidad de aceite que su fruta entregue, pero en ese camino se irá avanzando por fuerza de los criterios expuestos en este informe y la evolución del negocio. La extractora, para sostenerse y poder competir, debe comprar la fruta a sus proveedores por su precio en equivalente en aceite y además debe estar relacionada a una fuente de abastecimiento directa y propia y de preferencia tener relación con una industria. Quien cumpla con estos requisitos ofrecerá el mejor precio al palmicultor.

PROVASA y SUS RESULTADOS OPERATIVOS.

Frente a lo expuesto anteriormente, PROVASA tiene muchos de los requisitos para ser una extractora que puede sostenerse en el tiempo. La empresa no debe extemporáneamente buscar un mercado externo al precio que pueda encontrar en una negociación puntual: Un "Mercado Spot", ya que en la actualidad accede al mercado mundial en mercados cercanos lo que nos da un mejor precio. Tiene dos proveedores grandes que cubren su punto de equilibrio y que a su vez son los accionistas más importantes; eso garantiza su viabilidad. En consecuencia, el precio que puede pagar por la fruta siempre estará en el mayor nivel dentro del mercado manteniéndose competitiva. Por su ubicación su rol de empresa de servicio agroindustrial se ve acentuado, lo que le da la razón de permanecer y pertenecer. En consecuencia, frente al momento difícil e incierto del negocio de extracción, PROVASA tiene un buen horizonte para desarrollar su vida productiva.

La operación de la planta entregó una tasa de extracción del 20.54%, la más baja de los últimos 3 años aún cuando al cerrar el año se logró extracciones del 21%. Se obtuvo el 9.19% de nuez de palma una cifra similar a la del año 2009 pero menor al 2010. Se incorporó el uso de un equipo al ingreso de la fruta. Este equipo fue probado por dos años con mucho éxito en la planta de EPACEM, Santo Domingo, en donde se ha incrementado en cerca de 1.5% la extracción de aceite frente a la fruta. Apostábamos a obtener un resultado bueno, si no similar al ya experimentado, pero no hemos logrado nada en este sentido; o quizá sí pero nos resulta oculto por otros factores y no nos es evidente. Hemos logrado bajar la necesidad de vapor y el incremento de en la capacidad de planta como estaba previsto pero ese no era el primordial objetivo de estas modificaciones. Por la importancia de la tasa de extracción en el negocio, ya que es el que marca la eficiencia y por lo tanto la rentabilidad de la empresa, revisamos en detalle los registros del monitoreo de la fruta recibida de los principales proveedores, labor que rutinariamente hacemos pero ahora con mayor énfasis y pudimos verificar que el contenido de aceite en la fruta ha disminuido lo cual da una explicación al problema presente. Debo indicar que en el primer trimestre del año 2012, la planta no ha logrado mejorar su rendimiento llegando la extracción a una cifra del 20,2%. Para conocimiento de los accionistas, el resultado del potencial de aceite de la fruta de uno de los más grandes entregadores de fruta ha bajado en casi 4 puntos porcentuales.

El total de fruta recibida en la planta extractora en el año 2011 fue de 26,550 TM de fruta, pero en el país el año no fue bueno en producción. Hubo meses inusualmente bajos en la recepción en especial al inicio del año. No hay duda que la báscula que se instaló en la cercanía al pueblo ha captado algunas toneladas que anteriormente hubieran sido recibidas en la planta. El aceite obtenido sumó 5,456 TM y la nuez vendida sumó 2,440 TM. El precio de la nuez no fue tan bueno como en el año anterior por lo que no contribuyó en buena forma a la rentabilidad del año.

Informe de Gerencia

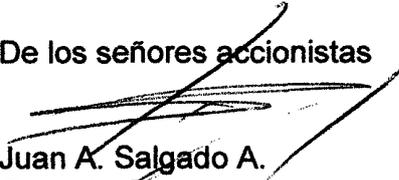
No se han hecho inversiones de magnitud durante el año luego del tanque de 500 TM que se terminó de construir a inicios del año.

Debido al incremento en el precio de venta del aceite de palma, el monto de las ventas se incrementó sustancialmente en este año llegando a US\$ 6,670,199. En el año 2010 el costo de la materia prima constituyó el 78% del costo, por las razones expuestas, por la alta competencia, el costo de la materia prima subió al 85% del total de costo para el año 2011. El margen operativo por lo tanto se redujo en un 7% y los resultados como puede deducirse, se vieron afectados. La utilidad fue de US\$ 104,204.78. Una vez deducidos el 15% de trabajadores, el 10% de reserva legal y la amortización de pérdidas de años anteriores, quedan a disposición de los accionistas US\$ 58,919.97. La hoja de liquidación de utilidades e impuestos se adjunta dentro de la carpeta de documentos que corresponden a esta Junta General Ordinaria.

Lo expresado en el informe del año anterior se cumplió, el año que terminó no fue un buen año para las plantas extractoras, esperamos que el presente sea mejor para todo el sector. Igual, expresamos que el año no presentaba el mejor escenario para esta actividad pero que a veces debemos afrontar malos momentos para encontrar oportunidades de mejora. Si Dios lo permite, pondremos nuestro mejor esfuerzo para superar estos difíciles momentos.

Al terminar quiero entregar mi agradecimiento al Señor Presidente de la compañía a nuestro comisario, a los accionistas, a nuestros proveedores y a todos los funcionarios y empleados ya que el apoyo de todos permite llevar la empresa siempre adelante.

De los señores accionistas


Juan A. Salgado A.
Gerente General
Procesadora del Valle del Sade
Provasa S.A.

