

Informe de Gerencia

A los accionistas de PROVASA S.A.

Señores Accionistas

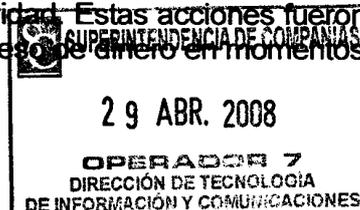
En cumplimiento a lo dispuesto en la ley de compañías y en el estatuto de la empresa pongo en su consideración el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2007.

ENTORNO MACROECONOMICO DEL PAIS Y ENTORNO DEL SECTOR ACEITERO

Para la administración de PROVASA, durante el año 2007 dos temas fueron de trascendencia para la empresa: 1.- El asombroso crecimiento en el precio de las materias primas oleaginosas y específicamente del aceite de palma que inició el año en niveles de precio bordeando los US\$ 500/TM y terminó el 2007 en US\$ 1,000 /TM. Y; 2.- La creciente desconfianza del sector empresarial y financiero hacia las políticas del gobierno ya que estas no parecen encaminadas a propiciar un clima de desarrollo económico y más bien resultan fuera de técnica y políticamente enfocadas con un derroche de dinero en imagen y no en inversión y producción lo cual a la corta y a la larga pasará la factura al sector productivo del Ecuador, como ya fue el caso de la incierta disponibilidad de financiamiento; mientras países vecinos logran desarrollos económicos de suma importancia en su estructura social y comercial nosotros no logramos despegar comprometiendo a los sectores de inversión en el país.

Estos dos factores captaron la atención de la administración por que el primero imprimía grandes exigencias en el capital de operación de la empresa mientras el segundo cerraba las posibilidades de acceder al mismo.

La empresa, con un abastecimiento mayor de materia prima durante el año logró mantener una rentabilidad adecuada pese a tener un costo operativo más alto frente a empresas similares de la región. Durante el año 2006 se evaluó la operación de la planta con el fin de determinar los requerimientos de inversión para que la extractora pueda prestar un adecuado servicio a las plantaciones del Valle del Sade acorde al crecimiento que estas tienen y seguirán teniendo. Una de las mayores preocupaciones para la administración era el necesario capital de operación para realizar las inversiones requeridas luego de que, como fue explicado, las condiciones del año no se presentaban tan favorables para obtener el adecuado financiamiento. La evaluación sirvió para establecer que si bien se deben hacer inversiones, estas podían esperar y que con un adecuado régimen de mantenimiento, adecuaciones y operación, los equipos todavía podrían entregar un mayor rendimiento. Para llegar a esto, consideramos de importancia contar con los servicios de un profesional de experiencia en esta área y se contrató un gerente de planta que ha llevado exitosamente a cabo la optimización de la planta, es así como, luego de la inversión en el esterilizador que se inició en el 2006 y se instaló en el 2007, con poca inversión se ha llevado a que PROVASA esté en capacidad de procesar 9 TM/h de FFB mejorando principalmente la provisión de vapor, el proceso de esterilización y un confiable prensado. Estos elementos del proceso cuando fueron montados, en su ingeniería tenían defectos que limitaban su operatividad. Estas acciones fueron de gran ventaja para la empresa puesto que pudimos dilatar el egreso de dinero en momentos difíciles.



Informe de Gerencia

Naturalmente, lo anterior no quiere decir que no haga falta realizar inversiones ya que estas resultan indispensables. Es así como, para este año si debemos comprar una prensa, un generador e iniciar las inversiones que nos lleven a tener una generación autónoma de energía con los propios efluentes de la operación de la extractora, lo cual garantizaría a los accionistas y a los proveedores la segura y óptima operación de la extractora. Estas inversiones no son de poco monto y deben ser hechas paulatinamente. La inversión en los equipos tradicionales suma algo más de US\$ 100,000.00 y la inversión en los equipos de autogeneración se calculan en relación a su potencia a razón de US\$ 1,000 por KW es decir para 200KW que es lo requerido se necesita de una inversión de US\$ 200,000. Esta información se facilita a los accionistas para que tengan una mayor comprensión de las necesidades de la empresa en el futuro inmediato.

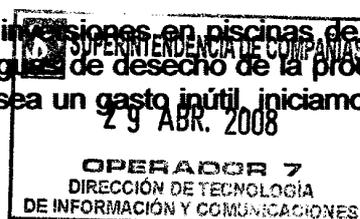
Con el incremento en el precio del aceite durante el año 2007 el capital de operación de la empresa se incrementó en el 80% lo cual fue asimilado a lo largo del año con alguna molestia en algún momento particular. En los dos meses de este año, el incremento en el precio de la materia prima se acerca al 40% lo cual si genera un problema financiero a cualquier empresa. Para PROVASA, esta circunstancia significa un incremento de US\$ 600,000.00 en su capital de operación. Naturalmente, esta condición es circunstancial mientras la cobranza se ajusta al nuevo precio, pero por un período de 60 días la empresa se encuentra expuesta financieramente. Si la tendencia de incremento de precios en este año se mantiene tan pronunciada como hasta hoy, el des financiamiento se vuelve ya no circunstancial sino estructural y podría generar problemas operativos. Ante esta posibilidad, la gerencia está tomando las acciones tendientes a evitar problemas en la empresa.

La empresa recibió 28,118 TM de fruta en el año y produjo 5,795 TM de aceite para una tasa de extracción del 20.97% promedio del año. Es necesario anotar que en los últimos meses del año se logró obtener una extracción superior al 22% lo cual ha sido satisfactorio para la administración. Las ventas totalizaron US\$ 4'218,386.87 en el año y su utilidad es de US\$ 127,988.54 en el ejercicio. Sobre esta utilidad se amortizaron pérdidas de ejercicios anteriores por un monto de US\$ 42,662.85. Luego de participación para trabajadores y reserva legal la utilidad disponible para los accionistas es de US\$ 82,381.94. Por los consideraciones antes hechas, la administración sugiere a la junta que estas utilidades no sean repartidas y las mismas se capitalicen.

En el campo de servicio a nuestros proveedores, ha contratado un transferencista para apoyar al agricultor en el manejo de sus cultivos prestando la oportuna asesoría. De igual forma en el programa de viveros y abastecimiento de fertilizantes la compañía a puesto a disposición de los proveedores estos insumos otorgado crédito directo de mediano plazo.

En el campo social, la empresa contrató los servicios de la señora Yolanda Encarnación para coordinar directamente con la comunidad, de esta manera hemos puesto todo nuestro interés en que diferentes instituciones provean de mecanismos de educación de última tecnología para las escuelas del sector, debo aclarar que pudimos direccionar los tributos de la empresa para que sean directamente invertidos en la comunidad.

En el campo ambiental se han realizado importantes inversiones en piscinas de oxidación y otras obras de de infraestructura para evitar que las aguas de desecho de la procesadora no contamine el agua del río Esmeraldas y para que no sea un gasto inútil, iniciamos el estudio



Informe de Gerencia

de recuperación de gas metano que será la materia prima del sistema de cogeneración que representará ahorros muy importantes y otorgará una alta confiabilidad

CONSIDERACIONES A FUTURO

Aparte de todos los trabajos e inversiones que deben hacerse en la planta extractora, mantenemos nuestra fe en el desarrollo del Valle del Sade y por esta razón estamos convencidos que existe mucho futuro para el palmicultor de la zona más aún cuando los precios en el mercado de aceite se mantendrán altos por algún tiempo. Los viveros y provisión de insumos se seguirán llevando a cabo para atender a nuestros proveedores. Adicionalmente, hemos diseñado un esquema para el pago de fruta que permitirá a los agricultores llegar a tener los mejores precios de la región siempre y cuando a cambio tengamos de ellos su fidelidad y colaboración, es necesario mejorar la oportunidad del corte y dar un adecuado tratamiento post cosecha la fruta. Este programa de mejora en las condiciones de pago a nuestros proveedores se inició al igualar nuestro precio al sugerido por FEDAPAL.

Con la ayuda de Dios, la extractora seguirá mejorando con el fin de dar cabida a todos los agricultores antiguos y nuevos que son proveedores de la empresa para ayudarnos mutuamente a crecer y esperar un futuro mejor.

Al terminar quiero dejar mi expreso agradecimiento al Señor Presidente de la compañía a nuestro comisario, a los accionistas, a nuestros proveedores y a todos los funcionarios y empleados que con su ayuda permiten obtener logros importantes y que son los que llevan la empresa adelante.

De los señores accionistas


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

