



Ingenio
LA TRONCALTM

100526



Guayaquil, 12 de Marzo del 2.005

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Ciudad.-

De mis consideraciones:

De conformidad a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, y el reglamento emitido por la Superintendencia de Bancos, presento mi informe anual sobre las actividades realizadas en el ejercicio económico correspondiente al año 2.004.

ENTORNO Y OBJETIVOS.-

La economía del país durante el año 2.004 se vio afectada por un severo proceso recesivo –alentado por el clima de desconfianza, corrupción e inseguridad jurídica que se vive -, lo que trajo consigo que la demanda local no tuviera algún repunte importante respecto de las contracciones pasadas.

Recordemos que, la contracción inicial de la demanda tuvo su origen en la importante migración de los nacionales hacia el exterior.

Luego, su escasa o casi nula recuperación, es el resultado de la aplicación de políticas fiscales restrictivas por el lado de la demanda, que fue claro, uno de los cimientos, junto con el control del precios de los servicios públicos, del logro de llevar la inflación a una cifra entre el 2% y 3%.

Así también y por las mismas causas, las inversiones privadas se vieron desalentadas.

Respecto de la dolarización, el sistema se muestra estable, sostenido en primera instancia en las reservas monetarias, por el ingreso de divisas por parte de los migrantes y el alto precio del precio del petróleo a nivel mundial.

En este entorno, la compañía tuvo que desarrollar sus actividades habituales. Los aspectos más notables se anotan a continuación:

Operaciones y Mercado.-

OFICINA: Sucre 203 y Pichincha 8avo.Piso PBX:593-4-325700 FAX: 593-4-320353 / 524479 P.O.BOX: 09-01-5895 Guayaquil – Ecuador
PLANTA: La Troncal – PBX: 593-7-420075-420150 Cañar – Ecuador
e-mail: itroncal@impsat.net.ec



Ingenio
LA TRONCAL



El hecho más notable dentro de las operaciones del negocio, concluye en la realización del récord nacional de producción. A la fecha de cierre de los balances, se había contabilizado una producción de 3.102.180 de sacos de 50 Kg.. Al término de la zafra, la cifra final fue de 3.133.352 de sacos de 50 Kg.

El apalancamiento de ese logro tuvo que ver principalmente con tres aspectos:

1) Rendimientos de campo y rendimiento azucarero, elemento que se apalancó a su vez en las edades de corte de la caña y que tuvo una notable importancia en las áreas controladas.

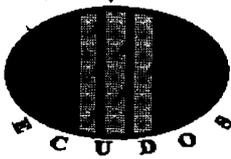
2) Operaciones de corte y ritmo de molienda, lo que volvió más eficiente la operación de fábrica. Esto como resultado del control de la frescura de la caña, del contenido de trash y del volumen de caña cortada y entregada a los molinos. También debe destacarse aquí la mejora en la utilización del equipo propio para transportación v.s. el equipo alquilado, proporción que fue del 54.30% – 45.70% en este año en relación a la proporción de 49.25 – 50.75% del año anterior.

3) Flujos financieros y exportaciones. El definitivo y tercer pilar en que se sostuvieron todas las operaciones. La continuidad en la provisión de recursos financieros provisto por las ventas normales y especialmente por las exportaciones permitió a su vez dar continuidad en el desarrollo del resto de las operaciones.

Otros aspectos que deben destacarse desde el punto de vista de las operaciones de fábrica fueron la conclusión del proyecto de ampliación de la capacidad para la producción de 14.000 sacos de azúcar blanco especial, proyecto tal que se concluyó a mediados de la zafra; y la expansión también de la capacidad de producción de las presentaciones de empaquetado con la incorporación de una tercera máquina empaquetadora, lo que ha permitido responder al cambio en las preferencias de nuestros consumidores.

Para concluir nuestras notas relacionadas con las operaciones, debemos indicar que nos sigue afectando, la ausencia de personal idóneo para las actividades de zafra, siendo la causa de este problema la permanente migración que sufre la zona austral, problema que se acentúa especialmente hacia la segunda mitad del mes de noviembre y en adelante.

Tomar la oportunidad de romper el récord de producción, fue una decisión complicada, más allá si se compara con los desempeños anteriores en producción y a la difícil oportunidad de colocar dicha azúcar en los mercados locales y foráneos. Comparada con la producción del año anterior de aprox. 2.547.005 scs. De 50 kg, los 3.133.352 representan un incremento de orden del 23.02%



Ingenio
LA TRONCALTM

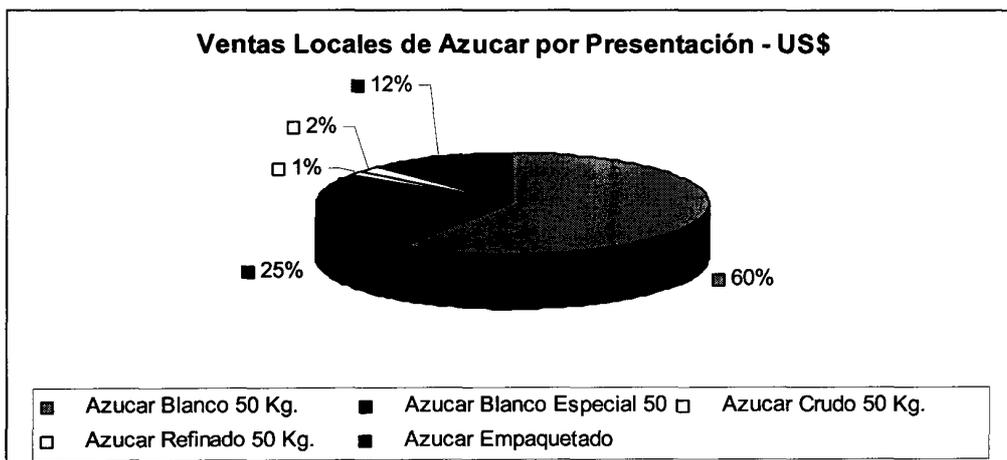
Respecto del mercado, como se indicó en los aspectos del entorno, el mercado local permaneció deprimido. Las ventas locales de azúcar en dólares aumentaron en apenas un 2.24 % con respecto al año anterior.

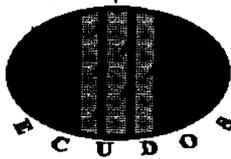
Las exportaciones tuvieron un crecimiento importante como resultado de ser la única opción viable a la colocación de los excedentes. En este sector el crecimiento fue del 140%, siendo un participante importante el mercado Venezolano, que tiene sus restricciones en cuanto a la obtención de las divisas y por ende a la rápida recuperación de los flujos de venta.

En general, las ventas de azúcar crecieron en un 13,64% medidas en dólares.

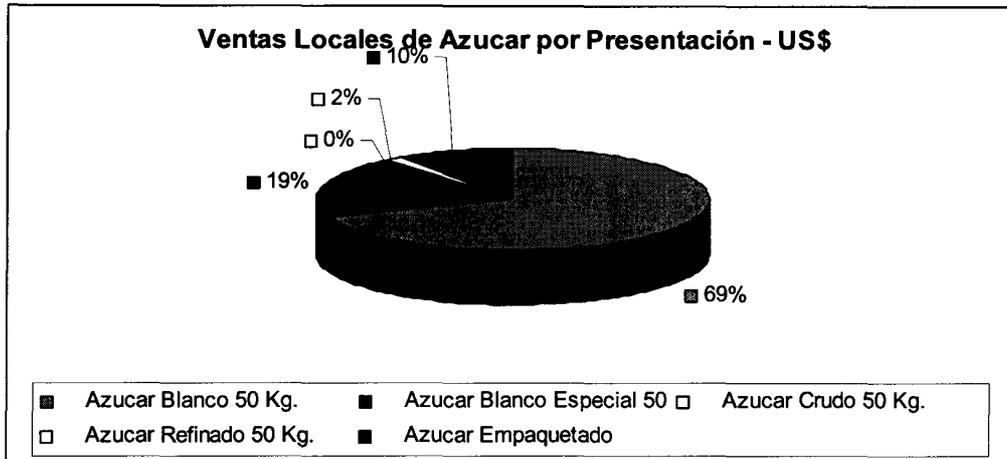
VENTAS LOCALES NETAS	47,286,926.82	46,250,929.78	2.24%
VENTAS EXPORTACION NETAS	10,021,049.00	4,176,721.86	139.93%
TOTAL VENTAS DE AZUCAR	57,307,975.82	50,427,651.64	13.64%
MELAZA	1,508,569.22	1,410,779.70	6.93%
TOTAL VENTAS	58,816,545.04	51,838,431.34	13.46%

La composición o distribución de las venta locales por presentación también presenta modificaciones con relación al año anterior. Se aprecia una disminución notable de la venta de blanco comercial al granel, sustituida especialmente por el crecimiento en las presentaciones de empaquetado y blanco especial. En ese orden, se presentan los cuadros a continuación (2004 y 2003).





Ingenio
LA TRONCALTM



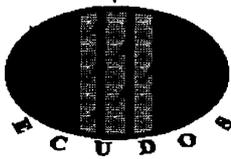
Precios, Costos y Márgenes de Contribución.- Nuestros precios de venta para el mercado local permanecieron sin cambios durante el 2004. Ello se debió al menos a tres factores: Disminución de la presión competitiva entre los Ingenios debido al recorte de producción de los otros participantes en relación a los años previos; devaluación del dólar a nivel mundial, lo que abarató nuestros productos en los mercados vecinos o encareció los de ellos; y finalmente el afán de colaborar con el país en la incidencia inflacionaria, esto, a pesar de tener costos incrementados, especialmente en materia de mano de obra y canales de distribución.

Por lo antes en el punto dos, el precio de frontera norte, fue revisado y aumentado.

La práctica de estimular a los canales en el proceso de venta se mantuvo. Tales medidas se enfocaron en el reconocimiento del transporte a través de la aplicación de tarifas discretas a clientes especiales y en el apoyo publicitario. Esto trajo como consecuencia un incremento en los costos de distribución. En conclusión, estos aumentaron en un 10%, en tanto que las ventas locales relacionadas solo se incrementaron en apenas algo más del 2%.

También por el lado de los costos, hubieron otros factores que afectaron nuestra rentabilidad. Entre ellos el principal lo constituye el valor de la mano obra, por ser este un recurso que se utiliza en forma intensiva en las labores de cosecha y transporte y además por la incorporación paulatina de los componentes salariales al sueldo en un escenario donde se explota en demasía las jornadas extraordinarias y suplementarias. Este factor, se ha incrementado también como producto de reajustes obligatorios.

Adicionalmente, se tuvo un efecto importante de incremento en los costos de materiales. Al expandirse la venta de las nuevas presentaciones con mayor valor agregado, se expandieron también los costos agregados relacionados que, en el caso particular de los plásticos ha duplicado su valor, sin que dicho incremento se haya visto compensado con incremento de precios en estas presentaciones.



Ingenio
LA TRONCALTM

En cuanto al precio de los servicios públicos, éstos no han tenido variación, más bien en lo relativo a la energía eléctrica, se logró su abaratamiento al haber obtenido la condición de Gran Consumidor de Energía.

Otros rubros de afectación han sido, sin duda, los costes de transporte de personal y la contratación de seguros.

Sin embargo, muchos de estos costos incrementales, pudieron contrarrestarse con los incrementos en los rendimientos azucareros y en general con la mayor producción y la consecuente mejor dilución de los costos fijos.

Así pues, en términos generales, aunque el incremento general de las ventas está en el orden del 13,46%, el incremento en el costo de ventas relacionado fue sólo del 11,11%. El la utilidad bruta mejoró porcentualmente en el orden del 23,37% con relación al año previo, pasando el margen bruto sobre ventas en azúcar y melaza de 19,20% a 20.87%.

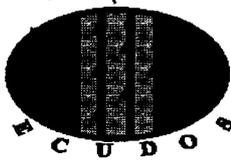
TOTAL VENTAS	58,816,545.04	100.00%	51,838,431.34	100.00%	13.46%
COSTOS DE VENTA	46,539,128.92	81.21%	41,887,026.00	83.06%	11.11%
<u>UTILIDAD BRUTA / AZUCAR - MELAZA</u>	12,277,416.12	20.87%	9,951,405.34	19.20%	23.37%

DISPOSICIONES DE LA JUNTA e INFORMACION DE HECHOS EXTRAORDINARIOS.-

El suscrito en calidad de administrador de ésta compañía, ha dado cumplimiento fiel a todas las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, y ningún hecho extraordinario o fuera de los objetivos o resultado de las operaciones ha ocurrido en el ámbito administrativo, laboral o legal que deba ser revelado en este informe o que sea desconocido para los señores accionistas.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA Y DESTINO DE LAS UTILIDADES.-

La compañía realizó sus operaciones durante el año 2004 sin ningún tipo de interrupción, pero, en el entorno descrito en la sección primera de este informe y con las consecuencias anotadas ya en la parte inicial. Como resultado de todas sus operaciones –tanto ordinarias como extraordinarias-, la compañía obtuvo una pérdida neta, antes de impuestos y participaciones de **US\$ 145.411** aproximadamente.

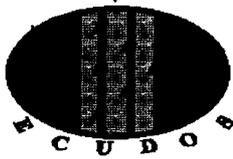


Ingenio LA TRONCALTM

Respecto a la generación de flujos de efectivo existió un incremento neto de efectivo de aproximadamente US\$ 860.000,00. Las operaciones incidieron positivamente, apalancándose especialmente en el incremento de los intereses por pagar, de las cuentas por pagar por la compra de materia prima y en la disminución de los valores generales de los inventarios. Esta fuente de efectivo fue usada por actividades de inversión (adquisición de activos fijos) y por cancelaciones de obligaciones.

Un breve análisis de los principales indicadores financieros se expone a continuación (nota: Un detalle completo de las cifras de los estados financieros se explican en el Balance Auditado que se adjunta a este informe):

	2004	2003
Rentabilidad		
Rendimiento sobre Patrimonio ROE	-0.17%	2.28%
Rendimiento sobre Activos ROA	5.44%	6.10%
Análisis de % de ventas		
Rendimiento sobre ventas (ROS)	-0.24%	0.36%
Margen bruto	20.87%	19.20%
Margen Operativo - Margen EBIT	10.07%	13.11%
Gtos. operativos sobre ventas	14.49%	14.80%
Gtos. financieros sobre ventas	10.31%	12.74%
Crecimiento		
Ventas	13.46%	10.47%
Utilidades Netas Antes de Impuestos	-175.58%	96.23%
Inventarios	0.54%	8.06%
Cuentas por Pagar	14.19%	8.36%
Activos Totales	4.65%	-4.97%
Manejo de activos y KT		
Rotación de activos	0.72	0.63
Días de Inventario	257.15	274.31
Rotacion de Inventarios	1.40	1.31
Liquidez		
Capital de trabajo neto	15,386,667.91	13,390,608.00
Razón circulante	1.55	1.56
Prueba del Ácido	0.35	0.18
Riesgo de insolvencia		
Apalancamiento		
Deuda total/ Activo total	0.91	0.90
Deuda LP/ capitalización	0.86	0.86



Ingenio
LA TRONCALTM

Cobertura de intereses

0.98

1.03

La resultado contable antes de impuestos disminuyó con relación al año anterior, de hecho se obtuvo una pérdida del orden de los **US\$ 145.000,00**; y por tanto el rendimiento sobre el patrimonio se volvió negativo. Por Dupont, podemos establecer que la caída en el indicador se debió a un deterioro en sus tres indicadores: ROS, Rotación de activos y Apalancamiento.

Por los indicadores de liquidez, es fácil deducir que el componente de los activos de más alto crecimiento es el inventario, producto de la extraordinaria producción obtenida y de la estacionalidad del negocio. En general, los indicadores de liquidez, se han mantenido o mejorado.

Igual, las razones de solvencia o apalancamiento se presentan casi constantes con respecto al año previo.

Analizando los resultados, se puede apreciar un aumento de los ingresos por venta de azúcar y melaza del orden del 13.46% con respecto al año anterior; y un incremento de la contribución bruta relacionada del orden del 23.37%, que se explica por el incremento de los ingresos y por el incremento menos proporcional de los costos de venta relacionados (11,11%). Las principales razones que explican este comportamiento fueron ya explicadas en la Sección: Precio, Costos y Márgenes de Contribución. Los gastos administrativos, generales y de distribución, presentan un incremento consolidado del orden del 13%. Se están tomando medidas al respecto, más allá que los costos de distribución incrementales, encuentran explicación en los elevados costos de mantener también los inventarios incrementales.

Por lo expuesto, queda claro a esta respetable junta que no existen utilidades a distribuirse.

RECOMENDACIONES Y PREVISIONES.-

Conocedores de los esfuerzos de toda la industria en mejorar sus productos respondiendo a las necesidades de clientes cada vez más exigentes, del natural bajo nivel de diferenciación del producto, de las restricciones existentes en la capacidad de compra de la población en general, de los excedentes permanentes de producción logrados en las últimas zafras, de la libre competencia existente, y de la amenaza de competidores externos, esta administración considera que los factores claves de éxito se centran en la reducción de costos -por eficiencia y en adquisiciones- y en la exploración y explotación más amplia de nuevos mercados, tanto locales como externos.

En atención al anuncio anterior, una serie de acciones se han anotado a continuación, como puntos importantes para la atención de la administración en ejercicio económico que está iniciando:



Ingenio
LA TRONCALTM

Mercado.-

- ✓ Insistir con la apertura y el mantenimiento de nuevos mercados externos para los excedentes de producción. Ello incluye la explotación permanente del mercado Venezolano, y la estacional del mercado Peruano. Para el caso venezolano, han de tomarse todas las previsiones razonables para evitar consecuencias negativas en la cobranza.
- ✓ Impulsar con fuerza todos los esfuerzos gremiales para contener intentos de importación y contrabando de azúcar.
- ✓ Profundizar la penetración de nuestros productos con alianzas estratégicas con canales de distribución expeditos.

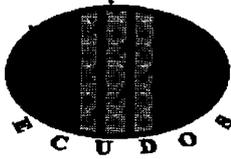
Transporte y Talleres.-

- ✓ Continuar el programa de mecanización de frentes de cosecha como respuesta al creciente costo de la mano de Obra y su cada vez más acentuada escasez, en especial preparar su actuación hacia la finalización de la zafra, momento tal en que más escasea el personal de corte.
- ✓ Continuar con la mejora en el desempeño de los equipos propios para las actividades de cosecha frente a la alternativa de usar equipo alquilado. Constituido casi en un costo fijo el mantenimiento de tales equipos, la mejor opción la constituye la profundización del uso su la capacidad..

Inversión e Infraestructura.-

Para la parte de fábrica y de spacho, las p rincipales i nversiones p laneadas s e centran en los siguiente:

- ✓ Nuevo Conductor de Caña.- Esto con la finalidad de eliminar el patio de recepción, lo que a la vez mejora los rendimientos azucareros al disminuir los tiempos entre quema y molienda. Se cancelan también otras operaciones relacionadas al movimiento de caña en el patio, y sus costos realcionados.
- ✓ Reemplazo de tuberías.- Se p revee la i ncorporación p arcial d e tubería de acero inoxidable para reemplazar la tubería corriente. Este cambio tiene dos propósitos: evitar el recambio frecuente de tubería corriente y evitar la contaminación residual del azúcar.
- ✓ Generación Eléctrica.- Corresponde a la fusión estratégica y planeada con la Compañía Lucega Electric S.A., quien ha desarrollado inversiones para entregar energía al sistema nacional eléctrico, energía tal que se produce con fuente de biomasa (bagazo de azúcar).



Ingenio
LA TRONCALTM

- ✓ Regeneración de Áreas de bodegas y aledañas.- Para mejorar el nivel de servicio a nuestros clientes y el grado de conservación del producto terminado se han contemplado inversiones en las bodegas ubicadas en la Planta y de sus áreas aledañas.

Investigación y Capacitación.-

- ✓ Continuar con los programas de capacitación, en especial, para el personal técnico de talleres, aprovechando todo nuevo curso de reparación y arreglo de motores.
- ✓ Profundizar el diseño y establecimiento de procedimientos y sistemas de trabajo; la implementación de indicadores de productividad y eficiencia, todo ello, con la animosidad de alcanzar reducción de costos finalmente una certificación ISO.

Sistemas .-

- ✓ Mejorar los sistemas de información incorporando la operación de un cubo de información.

Previo a concluir este informe, declaro que la compañía cumple a cabalidad la normativa vigente sobre derechos de propiedad intelectual y de autor.

Para finalizar, deseo expresar mi más profundo agradecimiento a todos nuestros colaboradores y a los señores accionistas por la confianza depositada en esta administración. Esto es todo cuanto puedo informar y recomendar.

Atentamente,



VICENTE ABBUD
PRESIDENTE EJECUTIVO