



**Ecudos s.a.**

Guayaquil, 12 de Marzo del 2.006



Señores  
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
 Ciudad.-

**28 ABR 2006**

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 2.005.

#### **ENTORNO Y OBJETIVOS.-**

La economía del país durante el año 2.005 se vio afectada por un descenso en su ritmo de crecimiento. Las cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador indican un crecimiento provisional del orden del 3,33% del PIB, mientras que en el 2004 la cifra preliminar publicada indica un crecimiento del 6,96%. Vale destacar que en el 2005 el crecimiento del PIB no petrolero aparece superior al del PIB petrolero, aunque sin duda el petróleo y sus altos precios siguen constituyendo un componente importante del PIB.

Posiblemente, el descenso en el ritmo de crecimiento de la economía esté explicado más bien por factores del nivel de confianza empresarial, en particular, el alto riesgo político, la inseguridad jurídica y la percepción de un alto nivel de corrupción, todo lo cual desalienta las posibilidades de atraer nuevas inversiones o estimular el ahorro.

De hecho, los indicadores monetarios son confirmadores y vaticinadores de lo indicado anteriormente. La tasa activa cerró a niveles del 9,61% frente al 7,65% a diciembre del 2004. La tendencia alcista encarece los créditos y desestimula la inversión productiva. Las tasas pasivas también experimentaron un crecimiento, menos que proporcional al crecimiento de las tasas activas, cerrando en el orden del 4,11% frente al 3,92% al cierre del año anterior. Este ligero crecimiento no provocó ningún estímulo real sobre el ahorro.

El dinero corrió atrás del consumo y ello tuvo impacto en los niveles de inflación. Al cierre del ejercicio, la inflación anual fue del orden del 4,36% frente al 1,95% del año anterior. Lento crecimiento, repunte inflacionario y alto clima de desconfianza empresarial fue en resumen el marco en que se desarrollaron nuestras operaciones durante el año 2005.



**Ecudos s.a.**

Con relación a los objetivos y recomendaciones que se plantearon el año anterior, debemos resaltar que ya se efectuó en Fábrica el reemplazo del primer tramo de tuberías de hierro negro por acero inoxidable. Este cambio tiene dos propósitos: evitar el recambio frecuente de tubería corriente y evitar la contaminación residual del azúcar con escorias de soldadura u óxido.

También se concluyó con la fusión por absorción de la Compañía Lucega Electric S.A., quien ha desarrollado inversiones para entregar energía al sistema nacional eléctrico, energía tal que se produce con fuentes de biomasa (bagazo de azúcar).

Además, debe destacarse la mejora ostensible en los procesos de adquisiciones. Los tiempos de importación prácticamente se han reducido a la mitad.

En el área de sistemas, indicamos que se han incorporado a la red, áreas remotas de fábrica a través del sistema de fibra óptica y que se viene dando continuidad al programa de licenciamiento de software a medida que nuevos equipos han sido adquiridos. También, se compro un nuevo sistema reporteador, más amistoso y compatible con JdW y se lo puso a disposición de las áreas.

#### **Operaciones y Mercado.-**

El hecho más notable dentro de las operaciones del negocio, lo constituye la ruptura en el mes de septiembre del récord semanal y mensual de producción. En esa semana y mes se obtuvieron la cantidad de 158.960 y 613.988 sacos de azúcar de 50kg respectivamente. En general, la zafra reciente fue una operación relativamente corta, con buen ritmo de molienda en fábrica, muy buenos rendimientos azucareros y azúcar de alta calidad. En ese marco se obtuvo la producción de 3.024.757 sacos de azúcar del 50 kg.

El apalancamiento de estos logros tuvo que ver principalmente con tres aspectos:

1) Alto rendimiento azucarero, elemento que se apalancó a su vez en la buena y oportuna ejecución de las labores de campo y en el uso más pronunciado de madurantes en áreas más extendidas.

2) Operaciones de corte y ritmo de molienda, lo que volvió más eficiente la operación de fábrica con relación a los años previos. Este año, el ritmo de molienda efectiva fue de 10.595,75 Ton/día. En las operaciones de corte, hay que destacar el uso de un factor humano más eficiente, y consecuentemente el mejor control del trash y la entrega de volúmenes de caña constantes y suficientes para las operaciones de molinos. También debe destacarse aquí la mejora en la utilización del equipo propio para transportación vs. el equipo alquilado, proporción que fue del 61.47% – 38.53% en este año en relación a la proporción de 54.30% – 45.70% del año anterior.

**OFICINA:** Sucre 203 y Fchinda 8º Piso **PBX:** 593-4-2325-700 **FAX:** 593-4-2320-353 **P.O.BOX:** 09-01-5895 Guayaquil - Ecuador

**PLANTA:** La Troncal - **PBX:** 593-7-420075-420150 Cañar - Ecuador

Email: [ecudos@latroncal.com](mailto:ecudos@latroncal.com)

[www.latroncal.com](http://www.latroncal.com)



**Ecudos s.a.**

La provisión destacable de la materia prima, en los términos antes indicados, y la conclusión desde el año pasado del proyecto de ampliación de capacidad para producción de blanco especial, dio sus frutos. En esta zafra, la producción de blanco especial alcanzó la suma de 1.726.077 sacos de 50kg.

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. Todos los proveedores y obligaciones bancarias fueron atendidas de manera oportuna.

Respecto del mercado, a pesar de los señalado en el entorno, la parte local estuvo enmarcada en un cuadro de estabilidad tanto en precios como en niveles de demanda. Así, las ventas netas locales de azúcar en dólares aumentaron en un 18,53% con respecto al año anterior.

Las exportaciones, por el contrario tuvieron una contracción aparente, lo que se refleja en esa disminución del orden del 42,80%. Decimos aparente ya que por motivos más bien de carácter burocrático no se pudo realizar la exportación de la cuota americana hacia finales del año 2005 como estaba previsto, sino que se hizo a inicios del 2006. Aproximadamente US\$ 1.959.000,00.

En general, las ventas de azúcar crecieron en un 7,81% medidas en dólares.

	2005	2004	Variacion %
Ventas Azucar Local	56,302,044.98	47,324,598.32	18.97%
Descuentos Comerciales	(250,620.40)	(37,671.50)	565.28%
Ventas netas de Azucar Local	56,051,424.58	47,286,926.82	18.53%
Ventas Azucar Exportación	5,732,228.83	10,021,049.00	-42.80%
<b>Total Azucar</b>	<b>61,783,653.41</b>	<b>57,307,975.82</b>	<b>7.81%</b>
Melaza y Mieles	1,922,349.69	1,508,569.22	27.43%
Energía	1,287,192.75	551.20	233425.54%
Otros Ingresos	982,214.92	2,873,373.84	-65.82%
<b>Total Ingresos</b>	<b>65,975,410.77</b>	<b>61,690,470.08</b>	<b>6.95%</b>

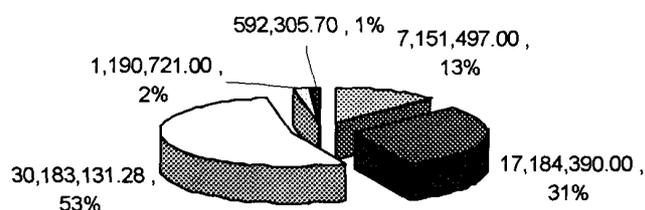
La melaza también tuvo un repunte que se explica por el incremento de precios y especialmente por la entrega de mieles B a la empresa Producargo por alrededor de US\$500.000,00



**Ecudos s.a.**

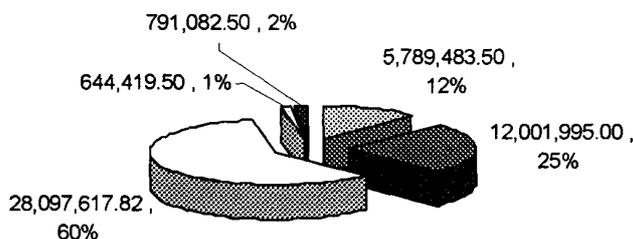
La composición o distribución de las venta locales por presentación ratifica las tendencias que evolucionaban el año precedente. En términos generales, todas las presentaciones han crecido desde el punto de vista monetario, excepto el refino, que tiene una demanda limitada. Estructuralmente, o como participación de la venta de cada presentación en relación al total de las ventas locales, lo que destaca es el aumento de la presentación de Blanco Especial que pasa del 25,3% al 30,5%, en desmedro de la Blanco Comercial que disminuye de 59,3% a 53,6%. Esto puede explicarse por la mayor producción de blanco especial obtenida y por la alta preferencia que tiene el sector industrial sobre nuestra azúcar especial.

### Ventas Locales Anuales por Tipo de Presentación en US\$ - 2005



■ Empaquetado ■ Blanco Especial 50Kg □ Blanco 50 Kg □ Crudo 50Kg ■ Refino 50 Kg

### Ventas Locales Anuales por Tipo de Presentación en US\$ - 2004



■ Empaquetado ■ Blanco Especial 50Kg □ Blanco 50 Kg □ Crudo 50Kg ■ Refino 50 Kg

**OFICINA:** Sucre 203 y Pchinda 8º Piso **PBX:** 593-4-2325-700 **FAX:** 593-4-2320-353 **P.O.BOX:** 09-01-5895 Guayaquil - Ecuador

**PLANTA:** La Troncal - **PBX:** 593-7-420075-420150 Cañar - Ecuador

Email: [ecudos@latroncal.com](mailto:ecudos@latroncal.com)

[www.latroncal.com](http://www.latroncal.com)



**Precios, Costos y Márgenes de Contribución.-** Nuestros precios de venta para el azúcar para el mercado local permanecieron sin cambios durante el 2005. Ello se debió al menos a dos factores: Disminución de la presión competitiva entre los Ingenios, y aumento de los precios mundiales del azúcar, lo que desestimuló a los sectores que tradicionalmente la importaban.

Por lo antes expuesto, los precios para exportación, tanto de la Cuota Perú como las ventas de frontera fueron revisados, negociados y aumentados.

La práctica de estimular a los canales en el proceso de venta se mantuvo hasta finales de año. Tales medidas se enfocaron en el reconocimiento de descuentos por volumen y de transporte a través de la aplicación de tarifas discretas a clientes especiales o del servicio puerta a puerta y en el apoyo publicitario. Estas cifras evolucionaron de la siguiente manera:

	2005	2004	Variacion %
Ventas Locales	56,051,424.58	47,286,926.82	18.53%
Servicio de Transporte Comercial	572,985.00	486,526.00	17.77%
Servicio de Transporte Puerta a Puerta	225,956.00	344,463.00	-34.40%
Publicidad	54,955.00	42,236.00	30.11%

También por el lado de los costos de producción, hubieron otros factores que afectaron nuestra rentabilidad. En términos generales, los costos unitarios de producción se incrementaron con relación al año anterior por dos factores: Menor producción y elevación de costos. Desde el punto de vista de los costos, en los totales consolidados, en el 2005 se gastó aproximadamente US\$1.595.000 más que la zafra anterior, y los rubros de principal impacto fueron el consumos de materiales y repuestos que aumentó en alrededor US\$1.843.000 y servicios externos que se incrementó en US\$568.000. Otros elementos tuvieron efectos inversos como la reducción de transporte alquilado en US\$ 485.000 y en materia prima por US\$ 858.000 aproximadamente.

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, igual en el caso de los combustibles.

Con trabajo y fortuna, mucho del costo incremental total, pudieron contrarrestarse con los importantes incrementos en los rendimientos azucareros. De hecho, 2005, se obtuvo un rendimiento promedio de 2,06 por tonelada, lo que constituye un nuevo record.



**Ecudos s.a.**

En resumen, el incremento general de las ventas de azúcar y melaza se situó en el orden del 8,31%, mientras que del costo de ventas relacionado fue sólo del 1,03%. Esto es así porque existe un efecto contracíclico en los costos de ventas con relación a los costos de producción. Los costos de ventas que se reflejan en el 2005 corresponden en más del 50% a la producción del 2004, año en el que los costos de producción fueron menores.

Por segmento de negocios, en la parte azucarera, la utilidad bruta mejoró porcentualmente en el orden del 36% con relación al año previo, pasando el margen bruto sobre ventas en azúcar y melaza de 21% al 26%.

Ventas netas de Azucar Local	56,051,424.58	47,286,926.82	18.53%
Ventas Azucar Exportación	5,732,228.83	10,021,049.00	-42.80%
Melaza y Mieles	1,922,349.69	1,508,569.22	27.43%
<b>Total Azucar y Melaza</b>	<b>63,706,003.10</b>	<b>58,816,545.04</b>	<b>8.31%</b>
Costo de Ventas Azucar y Melaza	(47,020,236.15)	(46,539,128.92)	1.03%
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>16,685,766.95</b>	<b>12,277,416.12</b>	<b>35.91%</b>
Venta de Energía	1,287,192.75	551.20	
Costo de Producción de Energía	(1,745,550.89)	-	
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>(458,358.14)</b>	<b>551.20</b>	

En la parte energética, fue el primer año de operaciones y se registro una pérdida neta contable de aproximadamente US\$ 458.000. Algunos factores incidieron en el resultado, entre los principales: una de las tres turbinas no arrancó sus operaciones al inicio de la zafra sino poco menos que dos meses más tarde; existieron muchas paradas en los turbogeneradores debido a la falta de agua para enfriamiento y finalmente el retraso en la salida a vivo del nuevo turbo, que entró a funcionar a plena capacidad recién al finalizar la zafra.

## **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.

**OFICINA:** Sucre 203 y Pichincha 8º Piso **PBX:** 593-4-2325-700 **FAX:** 593-4-2320-353 **P.O.BOX:** 09-01-5895 Guayaquil - Ecuador

**PLANTA:** La Troncal - **PBX:** 593-7-420075-420150 Cañar - Ecuador

Email: [ecudos@latroncal.com](mailto:ecudos@latroncal.com)

[www.latroncal.com](http://www.latroncal.com)



**Ecudos s.a.**

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

La compañía realizó sus operaciones durante el año 2005 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 utilidad, antes de impuestos y participaciones de **US\$ 195.202** aproximadamente.

Respecto a la generación de flujos de efectivo, al cierre del ejercicio, existió una disminución neta de caja de aproximadamente **US\$ 117.000,00**. Las operaciones aportaron positivamente en alrededor de **2.700.000**, apalancándose especialmente en la recuperación de cartera. Esta fuente de efectivo, junto con las fuentes de financiamiento por el orden de **US\$ 7.622.000**; fueron usadas en actividades de inversión por alrededor de **US\$ 10.438.000**.

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):

	2005	2004
<b>Rentabilidad</b>		
Rendimiento sobre Patrimonio ROE	1.00%	-0.17%
Rendimiento sobre Activos ROA	5.39%	5.44%
<b>Análisis de % de ventas</b>		
Rendimiento sobre ventas (ROS)	0.17%	-0.24%
Margen bruto	24.96%	20.87%
Margen Operativo - Margen EBIT	9.96%	10.07%
Gtos. operativos sobre ventas	16.38%	14.49%
Gtos. financieros sobre ventas	9.66%	10.31%
<b>Crecimiento</b>		
Ventas	11.00%	13.46%
Utilidades Netas Antes de Impuestos	234.24%	-175.58%
Inventarios	9.45%	0.54%
Cuentas por Pagar	11.24%	14.19%
Activos Totales	7.02%	4.65%



#### Manejo de activos y KT

Rotación de activos	0.71	0.72
Días de Inventario	257.22	257.15
Rotación de Inventarios	1.40	1.40

#### Liquidez

Capital de trabajo neto	14,504,889.48	15,386,667.91
Razón circulante	1.53	1.55
Prueba del Ácido	0.19	0.35

#### Riesgo de insolvencia

Apalancamiento		
Deuda total/ Activo total	0.85	0.91
Deuda LP/ capitalización	0.79	0.86
Cobertura de intereses	1.03	0.98

El resultado contable antes de impuestos aumento con relación al año anterior, de hecho se obtuvo una utilidad del orden de los **US\$ 195.000,00**; y por tanto el rendimiento sobre el patrimonio se volvió ligeramente positivo. Por Dupont, podemos establecer que la mejora en el indicador se debió a una ligerísima mejora en el ROS y en los niveles de 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 buena producción obtenida y de la estacionalidad del negocio. En general, los indicadores de liquidez se han mantenido relativamente constante, excepto la prueba del ácido, lo que implica una mayor dependencia de los niveles de inventario.

Igual, las razones de solvencia o apalancamiento se presentan mejoradas con respecto al año previo, debido principalmente al impacto de la fusión, y por ende al aporte patrimonial que ello produjo.

Analizando los resultados, se puede apreciar un aumento de los ingresos por venta de azúcar y melaza del orden del 8,31% con respecto al año anterior; y un incremento de la contribución bruta relacionada del orden del 20%, que se explica por el incremento de los ingresos y por el incremento menos proporcional de los costos de venta relacionados (1,03%). Las principales razones que explican este comportamiento fueron ya explicadas en la Sección: Precio, Costos y Márgenes de Contribución. Los gastos gestión, generales, mantenimiento y de distribución, presentan un aumento consolidado del orden del 21.6%. Se están tomando medidas al respecto, más allá que los costos de distribución



**Ecudos s.a.**

incrementales, encuentran explicación en los elevados costos de mantener también los inventarios incrementales.

Por lo expuesto, siendo la utilidad obtenida muy pequeña, ya que se viene de un lento pero seguro proceso de recuperación, se solicita a los señores accionistas que no dispongan dividendos sobre las mismas y dejen los recursos, aunque sin capitalizar, a disposición de la empresa para financiar sus operaciones y nuevos proyectos.

### **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 la libre competencia existente, y de la amenaza de competidores externos ya sean directos o sustitutos con la potencial firma del TLC, esta administración considera que los factores claves de éxito se centran en la reducción de costos por eficiencia a través del desarrollo de nuevos proyectos, que a su vez ayuden a asegurar y fomentar nuestra presencia en el mercado.

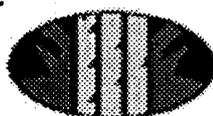
En atención al anuncio anterior, una serie de acciones se han anotado a continuación, como puntos importantes para la atención de la administración en ejercicio económico que está iniciando:

#### **Mercado.-**

- ✓ Continuar sirviendo de manera preferente las necesidades del mercado nacional, y en especial de nuestros clientes, sin descuidar los mercados externos conquistados como alternativa para colocar los excedentes si los hubiere.
- ✓ Impulsar la penetración de nuestros productos de empaquetado a nivel del detallista o tendero con un sistema asociado o propio de distribución, en las principales plazas consumidoras de Quito y Guayaquil.

#### **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, de modo que el ritmo de molienda no se vea afectado.
- ✓ Continuar con la mejora en el desempeño de los equipos propios para las actividades de cosecha frente a la alternativa de usar equipo alquilado.



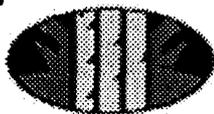
**Ecudos s.a.**

Constituido casi en un costo fijo el mantenimiento de tales equipos, la mejor opción la constituye la profundización del uso su la capacidad. El objetivo puntual es llegar a mover el 70% de la caña total con equipos propios.

#### Inversión e Infraestructura.-

Para la parte de fábrica y despacho, las principales inversiones planeadas se 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 relacionados.
- ✓ Reemplazo de tuberías.- Continuar con el programa de reemplazar la tubería corriente por tubería de acero inoxidable.
- ✓ Generación Eléctrica y Electrificación de Molinos.- Este es talvez el proyecto más ambicioso. Con un costo aproximado de US\$ 2.500.000 dólares, prevé la electrificación total de los molinos y las picadoras de caña. Se aspira a que en este ejercicio entren en funcionamiento todos los turbogeneradores con un producción total estimada de 29 MV, para autoconsumir aproximadamente 14 MV y entregar para la venta 15MV. Actualmente la ejecución del proyecto ya está en marcha, así como todos los trámites y permisos requeridos de parte de las autoridades eléctricas y medioambientales.
- ✓ Nuevas instalaciones para empaquetado.- Se ha planeado incorporar nuevos equipos de empaquetado para atender la creciente demanda de este tipo de presentación y apoyar el sistema de distribución tienda a tienda. Los nuevos equipos son dos empaquetadoras y una enfardadora. Todos los equipos se instalarán en una nueva ubicación física, ya que la actual carece de espacio.
- ✓ Arreglo de techos de bodegas centrales de azúcar.- Para mejorar la conservación del producto terminado, este año está previsto el reemplazo de todas las cubiertas de la bodega de azúcar ubicadas en la planta industrial, con un costo aproximado de US\$ 140.000 dólares.
- ✓ Proyecto de Mantenimiento de Fábrica.- En conjunto con el área de sistemas y el área financiera, se continua desarrollando el programa de mantenimiento de fábrica para explotar en forma gradual los servicios del ERP con que cuenta la compañía. Eso permitirá a los responsables del área de fábrica tener un mejor control en la programación de sus actividades y costos.



**Ecudos s.a.**

- ✓ Otros proyectos.- Simultáneamente, se están desarrollando proyectos para mejorar el sistema de pesado y entrega de melaza y mieles a los clientes y para consolidar un sistema de agua de enfriamiento para los turbogeneradores.

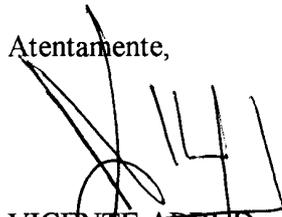
#### **Sistemas .-**

- ✓ Transporte de Caña cero papeles.- Un proyecto conjunto del área de sistemas con logística y transporte, que busca crear un proceso basado en tecnología digital y de comunicaciones para controlar todas las operaciones de transporte de caña, eliminando el uso de papeles (guías) y reduciendo personal de digitación. Además, el proyecto ayudará a que todas áreas funcionen con una sola base 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