

Ingenio
LA TRONCALTM

100.526

La Troncal, 22 de Marzo del 2.008

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Ciudad.-

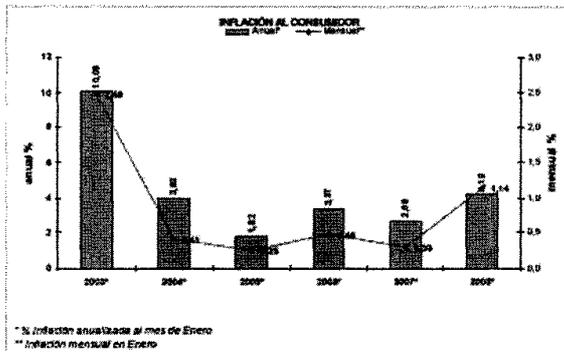
De mis consideraciones:

De conformidad a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, y el reglamento emitido por la Superintendencia de Bancos, presento el informe anual sobre las actividades realizadas en el ejercicio económico correspondiente al año 2.007.

ENTORNO Y OBJETIVOS.-

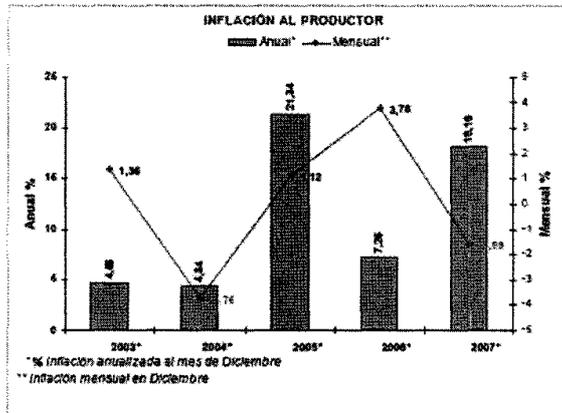
1.- Inflación

En el mes diciembre de 2007, la inflación al consumidor fue de 0,57%, y en términos anuales, la inflación a Diciembre cerró en 3,32%, el nivel más alto en los últimos cuatro años.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y Banco Central del Ecuador

El panorama para el productor fue aún más desalentador. En términos anuales, al mes de Diciembre, la inflación al productor fue del 18,16%. Los productos que más incidieron en dicho incremento, fueron productos de **la agricultura**, la silvicultura y la pesca.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y Banco Central

2.- Producto Interno Bruto

Durante el 2007, el PIB apenas creció en 2,60%, muy por debajo de las previsiones tanto del BCE como del FMI, que tenían una expectativa del orden del 4,30% y 3,2% respectivamente.

Este crecimiento es el segundo más bajo en América Latina, cuyo promedio fue de 5,6%; y en Ecuador, el más bajo también desde el año 2001.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

Millones
de
dólares

Periodo	PIB TOTAL		PIB INDUSTRIAL		Tasa de Variación Anual - Total dólares de 2000		PIB Ind. / PIB Total Dólares de 2000
	Valores corrientes	Dólares de 2000	Valores corrientes	Dólares de 2000	Total	Industria Manufacturera	
2002	24.899	17.497	2.593	2.333	4,25%	2,53%	13,34%
2003	28.636	18.122	2.735	2.440	3,58%	4,59%	13,47%
2004	32.642	19.572	2.881	2.519	8,00%	3,23%	12,87%
2005 (sd)	37.187	20.747	3.296	2.752	6,00%	9,24%	13,27%
2006 (p)	41.402	21.555	3.725	2.987	3,90%	8,54%	13,86%
2007 (prev)	44.490	22.127	4.063	3.126	2,65%	4,63%	14,13%
2008 (prev)	48.508	23.067	4.445	3.268	4,25%	4,54%	14,17%

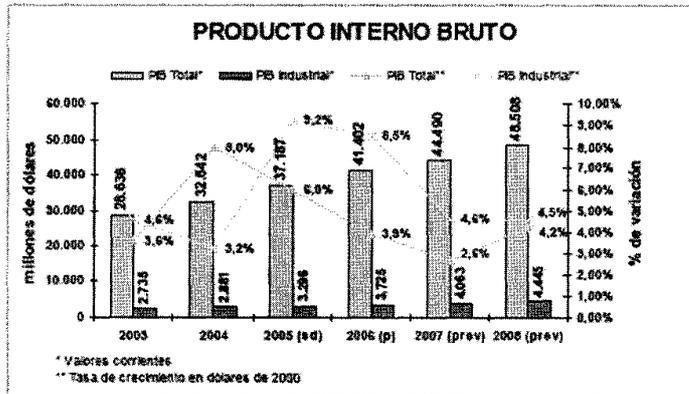
El pobre crecimiento de la economía se atribuye a la falta de eficiencia en la inversión estatal y un deteriorado clima de inversión para las empresas. El pobre desempeño de las actividades

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



petroleras, provocó una caída en su sector del 9,8% con relación al año anterior. Otras actividades importantes se desaceleran, así, la manufactura si bien crece en el 4,63%, este crecimiento es inferior al del 2006 que fue del 8,54%. Igual cosa se observa en la pesca que cae del 15,12% al 4,8%.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Para el 2008, las autoridades económicas han previsto un crecimiento del orden del 4,25%, que se sustentaría en un impulso en la producción y exportación petrolera, así como en la recuperación de la inversión privada y pública.

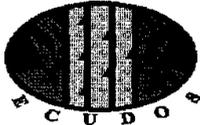
En relación al PIB no petrolero, se prevé que el sector de la agricultura y pesca crecerá en un 3,8%, un punto por debajo al nivel alcanzado en el 2007. El sector de la construcción, prevé un crecimiento del 7%, muy superior al 4,5% del 2007, impulsado por la oferta de obra pública.

Es probable que estas previsiones deban ser ajustadas a la luz de dos factores, uno favorable que es el alto precio del petróleo y otro desfavorable que es el fuerte invierno que ha soportado el Ecuador, en especial el litoral en el sector agrícola.

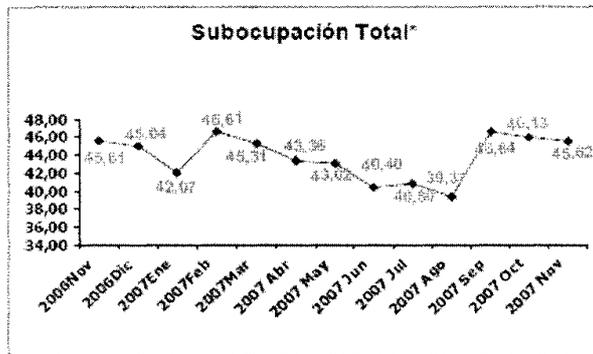
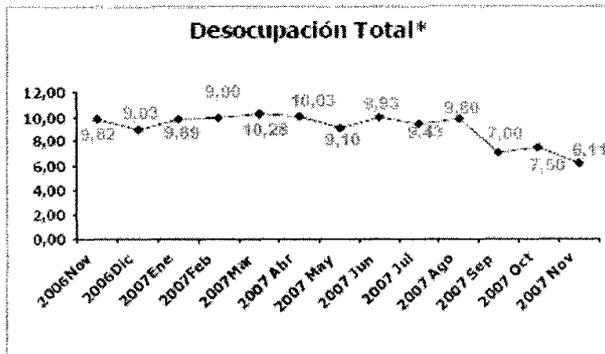
3.- Empleo

A partir de Septiembre del 2007, el BCE realizó cambios en la metodología de cálculo de los indicadores laborales y amplió la muestra a las ciudades de Machala y Ambato (antes era sólo Quito, Guayaquil y Cuenca).

Con la nueva metodología, el desempleo se ubicó en noviembre del 2007 en el 6,11%, en tanto que en bajo la anterior fluctuaba entre el 9% y 10%. Es muy pronto para establecer si efectivamente la tendencia del desempleo está a la baja, pero si tomamos en consideración la tasa de ocupación adecuada (ocupación plena más ocupación no clasificada), vemos que esta disminuyó del 50,83% en Agosto a 48,27% en Noviembre del 2007, lo que reflejaría que no hay una recuperación plena del mercado laboral. En cualquier caso, absolutamente distante de una situación ideal de pleno empleo.



Ingenio
LA TRONCAL™



Fuente: Banco Central del Ecuador

En términos generales, en lo económico no ha sido un buen año. Sin perjuicio de las causas reales, el descenso en el ritmo de crecimiento de la economía y su reflejo en los niveles de empleo, se debe también factores tales como el nivel de confianza empresarial, en particular, el alto riesgo político, la inseguridad jurídica, todo lo cual desalienta las posibilidades de atraer nuevas inversiones.

Aunque las autoridades se han lanzado frenéticamente a tratar de contener las tasas de interés como medida para alentar la producción, este objetivo se ha cumplido a medias, es decir, si hay reducciones en el costo del dinero, pero no hay interés en invertir.

Lo curioso del caso, es que el marco es del todo favorable: alto precio del petróleo, mayor participación del Estado en el bloque 15, la depreciación del dólar americano, el record histórico de envío de remesas de parte de los migrantes (3.000 millones de dólares de USA), gran respaldo popular, inexistente oposición política y los resultados insuficientes. La explicación debe estar en otro lado, y el 2008, otro año electorero no va a ser muy diferente. La previsión de



crecimiento de la autoridades es a nuestro juicio demasiado optimista. Los analistas económicos independientes hablan del 2%.

Inflación creciente en especial al sector productivo, altos índices de desempleo y subempleo y desaceleración económica, sumado al elevado clima de desconfianza empresarial, fue el marco en que se desarrollaron nuestras operaciones durante el año 2007.

Con relación a los objetivos y recomendaciones que se plantearon el año anterior debemos resaltar que, conocedores de los esfuerzos de toda la industria en mejorar sus productos respondiendo a las necesidades de clientes cada vez más exigentes en materia de calidad, 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, esta administración centró sus esfuerzos en factores que se enfocaron en la reducción de costos vía eficiencia y productividad a través de innovaciones y del desarrollo de nuevos proyectos, que a su vez sirvieron para asegurar y fomentar nuestra presencia en el mercado.

Un resumen de tales ejecuciones se presenta a continuación:

Mercado.-

- ✓ Mercado Nacional y Externo.- Los efectos favorables que se habían presentado en los mercados internacionales el año anterior, fueron decayendo hasta el cierre mismo del año 2007, con principal incidencia en el segundo semestre del año. En consecuencia, comenzó a ingresar azúcar de otros países y se dificultó la exportación del azúcar local. Como resultado, los ingresos operativos apenas crecieron en el 1,67% con relación al año anterior, dentro de los cual se consideran las exportaciones que decrecieron en el orden del 71%. Las presiones locales sobre los precios también fueron enormes y como resultado, los precios al sector industrial fueron revisados a la baja en el orden del 8%. Ante esta situación se profundizó en medidas para fortalecer a los canales de distribución al mayoreo y se hicieron rondas de visitas al sector industrial. Se contuvo finalmente la tendencia decreciente que primó hasta entrado el 2008.
- ✓ Distribución al Detal.- Se continuó dando impulso a la sociedad estratégica con las distribuidoras a nivel nacional del Grupo Toni, para impulsar la penetración de nuestros productos de empaquetado a nivel del detallista, extendiendo así nuestro posicionamiento en la cadena de distribución. Esta estrategia se impulsó adicionalmente con la creación de una marca propia para tal fin, llamada azúcar "Azucena". Consolidando todos los esfuerzos, el segmento de empaquetados se expandió de un año a otro en el orden del 1,39% y 4,67% en términos de sacos (50kg.) y dólares respectivamente.
- ✓ Maquila de Marcas y Presentaciones.- Otra estrategia implementada hacia finales del 2007, fue la producción de azúcar en paquete en las Marcas Propias de nuestros principales clientes y en presentaciones cortas. Eso ha dado un nuevo impulso a las relaciones con los distribuidores. Se espera profundizarla con nuevas cadenas de abastecimiento o autoservicios a nivel nacional.

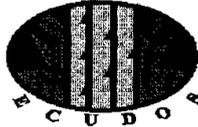


Transporte y Talleres.-

- ✓ Cosecha Mecanizada.- En 2007, a diferencia del 2006, se sintió con más énfasis la carencia de mano de obra local como la provista por contratistas. Como resultado de aquello, en 2007 se cosecharon bajo esta modalidad un total aproximado de 158.000 TM (que representa el 9,70% del total cosechado), en comparación con las aproximadamente 106.000 TM del año anterior (6,89% del total), lo que representa un incremento del orden del 49%. El objetivo inicial era cosechar bajo mecanizada un 10,16%, lo que representa un cumplimiento de alrededor del 98%. Para lograr este objetivo, luego del arranque de la zafra se contó con una nueva cosechadora que dio excelentes resultados.
- ✓ Transporte con Equipo Propio.- Este fue uno de los puntos de mayor énfasis en el programa de cosecha. El objetivo fue mejorar en el desempeño de los equipos propios para las actividades de transporte frente a la alternativa de usar equipo alquilado. Debido a su elevado coste de mantenimiento, que se vuelve casi fijo, una importante vía de ahorro era impulsar su productividad. El objetivo puntual fue llegar a mover el 70,31% de la caña total con equipos propios, obteniéndose finalmente un 66,64% contra 65% y 61,47% de los dos años previos. El cumplimiento con relación a la meta fue del 96,35% y la principal causa de la desviación fue el incremento de la mecanizada en los sectores de Taura debido a la carencia de personal de corte, que son áreas donde el equipo propio entra con dificultad.
- ✓ La construcción de 15 nuevos Trayler y Dollys.- La finalidad de este proyecto es seguir mejorando el manejo de la caña, evitando la necesidad de hacer patio y favoreciendo por lo tanto la recuperación de azúcar. Adicionalmente, este proyecto debe mejorar la disponibilidad del transporte propio favoreciendo la rotación de los cabezales. No se pudieron concluir los Traylers debido a un problema en el despacho de los tandems de los equipos. El problema fue superado en la interzafra 2008 y entraran a funcionar en esta zafra.
- ✓ Implementación del Sistema de Tracking.- No se pudo implementar debido a la falta de cobertura de señal de comunicación en nuestra área de operación. Se seguirá buscando opciones.

Fábrica.-

- ✓ Nuevas Centrífugas Automáticas para masas de primera. Se cumplió con el objetivo y como resultado se ha mejorado el balance de producción, logrando evacuar mas rápidamente el producto terminado y favoreciendo la productividad de la fábrica y su ritmo de molienda.
- ✓ Nuevo Reservorio de Agua.- Se concluyó sin novedades y se espera así evitar el impacto de la insuficiencia de este importante insumo tanto en los procesos industriales como en la generación eléctrica.
- ✓ Reemplazo de tuberías.- Se dio continuidad al programa de reemplazar la tubería corriente por tubería de acero inoxidable. Aunque los beneficios, hablando de erogaciones, no son visibles en el corto plazo, es una medida central que ya comienza a dar sus frutos en materia de calidad, reduciendo las presencia de insolubles o materia extraña en el producto terminado y por ende los costos de calidad relacionados.



- ✓ Nuevas instalaciones para empaquetado.- Eje vital para atender la creciente demanda de este tipo de presentación y apoyar el sistema de distribución tienda a tienda. Se concluyó el proyecto, ubicando las nuevas instalaciones en el área de bodega de azúcar.

Sistemas .- La gerencia tiene un altísimo compromiso con la renovación tecnológica, especialmente con la informática. La inversión en hardware de cómputo en el año 2007 fue de aproximadamente US\$ 472.000. Se destacan algunos de los principales proyectos:

- ✓ Proyecto de Mantenimiento de Fábrica.- Un esfuerzo que concluyó con un éxito rotundo, gracias al compromiso de todas las partes involucradas. La fábrica podrá comenzar a llevar un mejor control de sus planes y actividades de mantenimiento tanto preventivo, como predictivo y correctivo.
- ✓ Migración del sistema Delta V (automatización de fábrica).- También se concluyó con éxito este proyecto, se actualizaron las versiones del sistema, las licencias y los equipos de control.
- ✓ Transporte de Caña cero papeles.- Durante la zafra se hicieron ajustes al diseño del programa y se probó en campo. Se superaron una serie de dificultades y se espera pruebas finales en esta zafra así como su arranque definitivo. Es el inicio de un proyecto ambicioso que busca finalmente consolidar la información de todas las áreas en una sólo base de datos.

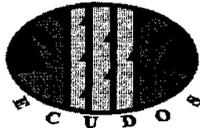
Varios.-

- ✓ Fase dos: Asfaltado de Vías de Acceso a Bodegas de Producto Terminado. Concluido, parte de nuestro compromiso con los clientes para evitar cualquier posible contaminación del producto terminado.
- ✓ Re adecuación de piscinas de tratamiento de aguas. Fieles a nuestro elevado nivel de compromiso con el medio ambiente y con la comunidad, se dio atención a todas las piscinas de aguas industriales y residuales

Operaciones y Mercado.-

La producción alcanzó una cifra 3.273.082 sacos de azúcar de 50Kg. que incluyen es equivalente de 29.084 sacos de azúcar de 50 Kg que se despacharon en forma de mieles a un cliente alcoholero. El año anterior, la producción fue de 3.276.049 (Récord Nacional 2006), lo que representa un ligero descenso del orden del 0,01%.

Cabe aclarar sin embargo que las condiciones climáticas y especialmente la edad de la caña al corte (aproximadamente un mes más joven que el promedio de edad de la caña del año anterior) provocó la caída de los rendimientos azucareros en el orden del 5,45% o 12,77 lbs. por tonelada de caña con respecto al año anterior. El año previo se molieron un total de 1.541.396 Toneladas, mientras que en el 2007, la molienda fue de 1.629.019 Toneladas. El efecto de la pérdida de rendimientos puede cuantificarse entonces en 188.717 sacos de azúcar de 50 Kg que en mercado local tendrían un valor aproximado de aprox. US\$ 4.905.000.

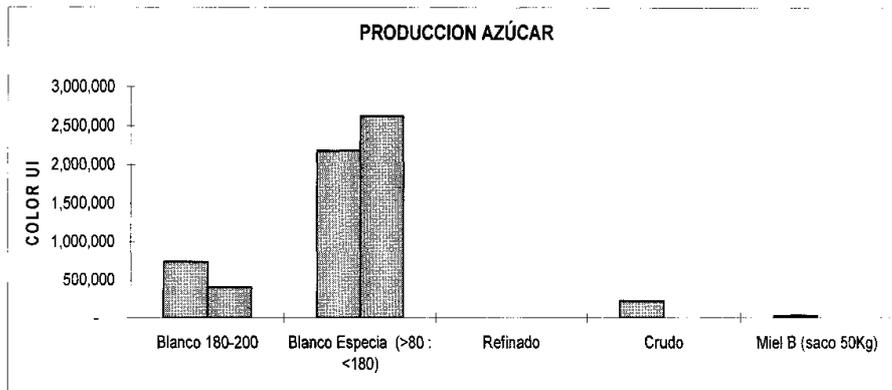


Sin perjuicio de lo anotado, hay que destacar el desempeño industrial. Algunos indicadores nos dan una muestra de la efectividad de la operación:

Criterio	2007	2006	%	Objetivo
Tiempo Perdido Horas/Sem.	11,35	13,23	14,21%	13
Molienda TM Hora Efectiva	482,10	454,20	6,14%	480
Molienda Diaria TM	10.256	9457	8,45%	10.700
Pol Bagazo	2,20	2,34	5,99%	2,00

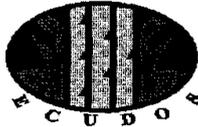
En resumen, el promedio semanal de molienda fue de 71.796 TM, lo que constituye un nuevo hito en las estadísticas del Ingenio y de la Industria Azucarera Ecuatoriana. Se ha retribuido así las inversiones en la mesa de caña, molinos y centrifugas.

Claro está, las operaciones de corte y transporte, han sido pilares claves en la consecución de este logro, que incluso pudo haber sido mejor de no ser por la caída del personal disponible para corte a partir de la primera semana de noviembre.



	Blanco 180-200	Blanco Especial (>80 : <180)	Refinado	Crudo	Miel B (saco 50Kg)	Azúcar a Reproceso	Total
Zafra_2007	734.745	2.178.612		224.824	29.084	108.717	3.273.082
Zafra_2006	402.507	2.623.960	8.790	81.826		159.766	3.276.049
OBJETIVO	444.000	2.160.000					
PERIODO BASE	701.462	844.050					

Nuestro compromiso con la calidad sigue intacto, y se destaca en el cuadro que antecede con el elevado porcentaje de nuestra producción destinada al blanco especial (67% aprox.)



Respecto del mercado azucarero, y en concordancia con lo señalado en el entorno, la mercado local sufrió un dramático descenso en el nivel de crecimiento en relación al año anterior, en especial a raíz del 2do semestre. Las ventas netas locale crecieron en un 6,74% en comparación el 17,71% del año anterior.

En las exportaciones, la situación fue aún más crítica. Estas disminuyeron en el 70,55% respecto del año anterior (que tuvo un crecimiento del orden del 19%).

En general, las ventas de azúcar tuvieron un decremento de algo menos del 1% con relación al periodo previo.

<u>INGRESOS</u>	<u>AÑO 2007</u>	<u>AÑO 2006</u>	<u>VARIACION</u>
VENTAS			
VENTAS LOCALES NETAS			
VENTAS LOCALES			
Ventas de azúcar local	70.618.655,66	66.849.333,78	5,64%
Mieles	781.001,67	-	100,00%
Melaza	2.768.405,11	1.694.443,63	63,38%
VENTAS LOCALES	74.168.062,44	68.543.777,41	8,21%
DESCUENTO EN VENTAS	(1.325.815,30)	(303.604,02)	336,69%
	72.842.247,14	68.240.173,39	6,74%
VENTAS LOCALES DE ENERGÍA			
Cargo del Mercado Ocasional	4.404.842,08	2.864.039,97	53,80%
VENTAS LOCALES NETAS	77.247.089,22	71.104.213,36	8,64%
VENTAS EXPORTACION NETAS			
Ventas de azúcar Exportación	2.023.141,70	6.869.236,25	-70,55%
TOTAL VENTAS	79.270.230,92	77.973.449,61	1,66%
OTROS INGRESOS	1.234.304,98	872.721,83	41,43%
INGRESOS	80.504.535,90	78.846.171,44	2,10%

La melaza en particular presenta un notable incremento en su valor con relación al año anterior (63,38%) y al presupuesto (7,56%). En esta cifra incide el hecho que las últimas entregas de melaza en el 2006 se realizaron y facturaron a inicios del en el 2007 debido al cierre tardío de la zafra 2006.



Como antes se refirió, en el 2007 se volvieron a realizar pruebas de entregas a la alcoholera de mieles de azúcar. Ello originó nuevos ingresos del orden de los US\$ 781.000, que no se pueden comparar con un precedente.

VENTAS DE MELAZA

CONCEPTO	REAL	PRESUPUESTO	VARIACION	
Galones	11.960.176	10.970.544	989.632	9,02%
Precio Promedio	0,2315	0,2346	(0,0031)	-1,34%
Total Ingreso	2.768.405	2.573.719	194.687	7,56%
Efecto Cantidad	989.632	0,2346	232.170	
Efecto Precio	11.960.176	(0,0031)	(37.484)	
			194.687	

VENTAS DE MIELES

CONCEPTO	REAL	PRESUPUESTO	VARIACION	
Galones	1.176.739	-	1.176.739	100,00%
Precio Promedio	0,6637	-	0,6637	100,00%
Total Ingreso	781.002	-	781.002	100,00%

La composición o distribución de las ventas locales por presentación siguen ratificando las preferencias de nuestros segmentos de clientes de los años precedentes. El blanco especial sigue representando más del 50% de nuestras ventas y los paquetes se mantienen en el orden del 26%

DETALLE DE VENTAS BRUTAS LOCALES (En Miles)

TIPO DE AZUCAR	2007			2006			% - %	
	Q 50Kg	P.U.	TOTAL	Q 50Kg	P.U.	TOTAL	Q 2007	Q 2006
Blanco Comercial 50Kg	468,70	25,77	12.078,16	404,27	24,82	10.035,51	16,96%	14,90%
Blanco Especial 50Kg	1.546,21	24,83	38.394,79	1.568,77	23,93	37.545,00	55,94%	57,80%
Crudo 50Kg. y Reproceso	3,43	24,75	84,85	21,41	24,95	534,13	0,12%	0,79%
Refino 50Kg	46,84	27,62	1.293,44	30,17	26,67	804,74	1,69%	1,11%
Empaquetado	698,97	26,85	18.767,42	689,36	26,01	17.929,95	25,29%	25,40%
Subtotal ...	2.764,14	25,55	70.618,66	2.713,98	24,63	66.849,33	100,00%	100,00%

Precios, Costos y Márgenes de Contribución.- Los precios brutos de venta para el azúcar en el mercado local tuvieron apenas un incremento promedio de US\$ 0,92 o 3,74% con relación a la media del año anterior. Ya considerando los descuentos, el incremento neto del precio fue de US\$ 0,55, que representa apenas un 2,24%. Ello se debió al menos a dos factores ya mencionados a lo largo del informe: Incremento de la presión competitiva entre los Ingenios,

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



escasa posibilidad de colocar en exportaciones a precios razonables y presencia de productos importados.

La práctica de estimular a los canales en el proceso de venta se acentuó hacia finales de año, enfocado básicamente en el reconocimiento de descuentos por volumen y transporte.

Por el lado de los costos de producción, hubieron factores que afectaron nuestra rentabilidad. En términos generales, los costos unitarios de producción se incrementaron con relación al año anterior debido a la elevación de costos totales, situación que ya no se pudo contener con los rendimientos azucareros ya que estos también sufrieron la disminución ya anotada. Desde el punto de vista de los costos, en los totales consolidados de todas las operaciones, en el 2007 se gastó aproximadamente US\$ 58.008.000, esto es US\$ 2.390.000 más que la zafra anterior, y el rubro de principal impacto fue la materia prima (caña que representa el 54% del costo total de producción) con un incremento de US\$ 2.665M. Otros incrementos en los costos corresponden a los rubros de mano de obra (que representa alrededor del 10% de los costos totales), que se incrementó en US\$ 342 M; Alquileres, que se incrementa en US\$ 1089M; Combustibles y Lubricantes en US\$ 227 M donde el incremento se debe al notable aumento de los precios de los lubricantes. También sufrieron incrementos las depreciaciones en US\$ 227 M, debido a la puesta en operación de varios proyectos y los materiales de envase que aumentaron en US\$ 137 debido en especial al incremento de los plásticos.

Por su importancia, el rubro de la caña merece particular atención, pues si bien presenta un incremento global importante, del orden del 9,24%, mucho de este incremento se debe a que en el 2007 se molió 5,69% más de caña. Reducido a nivel unitario, el incremento por tonelada de caña molida fue del 3,36% entre el 2006 y el 2007 (cabe indicar que el rubro caña contiene una parte de caña que se compra en pie y otra más importante que se compra cortada).

Los elementos de costo que tienen un desempeño positivo fueron los Repuestos y Materiales, que disminuyeron en US\$ 474 M (7,44%) y el transporte de caña debido a la mejor utilización de los equipos propios vs. el particular.

Depurados los costos totales de los costos y gastos de otras operaciones, dejando únicamente los costos relaciones al negocio azucarero y de la zafra 2007, existe aún un incremento del orden de los US\$ 427.000, aproximadamente del 1%.

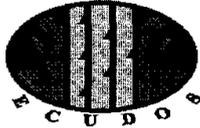
Ahora, hay que recalcar que estos costos de producción, se consolidan en el inventario y forman parte del Costo de Ventas a medida que son vendidos. Debido al problema de la dificultad en la comercialización que se presentó durante el segundo semestre del 2007, apenas un 25% de la producción del 2007 se vendió en el mismo periodo, por lo que su impacto principal se reflejará en los costos del 2008. En correspondencia, las ventas del 2007 corresponden en su mayor parte al azúcar de inventario y costos (menores) del 2006

Para resumir, en las ventas de azúcar, melaza y mieles no hubo ningún incremento en valor monetario (más bien una pequeña reducción), y el costo de ventas relacionado disminuyó en el 4%. Como resultado de ello, el margen bruto del segmento azucarero aumentó en el orden del 6%, lo que se evidencia también en el desempeño del indicador de margen bruto global que pasa del 34,23% al 37,99% entre 2006 y 2007.



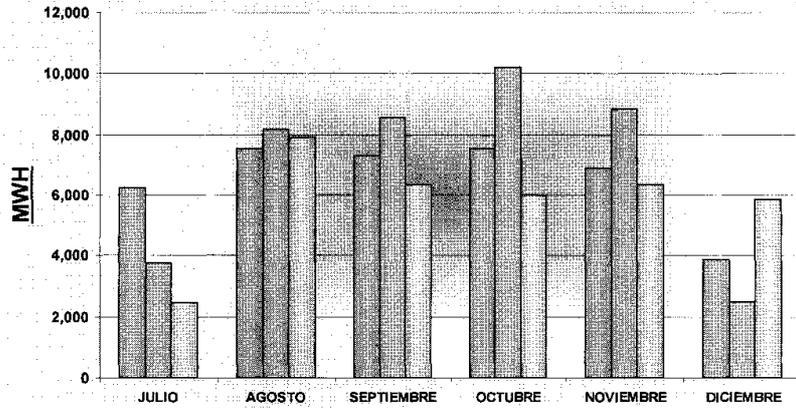
	AÑO 2007	AÑO 2006	VARIACION
Ventas de Azúcar y Melaza			
Azúcar Local	70.618.656	66.849.334	6%
Melaza	2.768.405	1.694.444	63%
Mieles	781.002	-	
Azúcar Exportación	2.023.142	6.869.236	-71%
Descuento en Ventas	(1.325.815)	(303.604)	337%
Ventas Netas de Azúcar y Melaza	74.865.389	75.109.410	0%
Costo de Ventas	(45.640.348)	(47.553.003)	-4%
Margen Bruto	29.225.041	27.556.406	6%
Ventas de Energía Eléctrica			
Energía	4.404.842	2.864.040	54%
Costo de Ventas	(3.511.352)	(3.732.443)	-6%
Margen Bruto	893.490	(868.403)	-203%
Otros Ingresos			
Otros Costos de Venta	(93.620)	(10.264)	812%
Margen Bruto	1.140.685	862.458	32%
Total General	31.259.216	27.550.461	13%

En la parte energética, es el tercer año de operaciones y se registró una utilidad contable de aproximadamente US\$ 893 M, lo que constituye un giro rotundo en el desempeño, pues el año anterior –año afectado por algunos eventos de siniestralidad. El resultado fue negativo en US\$ 868 M. En ese sentido ha dado resultado la iniciativa de la administración de hacer la reparación total de los turbogeneradores, con proveedores especializados y en el exterior.



Ingenio
LA TRONCALTH

ECUDOS S.A.
EXCEDENTES DE ENERGIA



Como resultado de ese desempeño, el despacho de excedentes semanales fue de 1,820 MWH, que en comparación a los 1.455 MWH del año anterior, representa un incremento del 25%.

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 2007 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, después de impuestos y participaciones, de aproximadamente **US\$ 6.297.000**. Como ya se ha indicado en las parte precedentes del informe, el año anterior se caracterizó por tener dos marcadas estaciones desde el punto de vista comercial, un primer semestre extraordinario y un segundo semestre menos que normal, lo que incidió directamente en la acumulación de inventarios y en la restricción sobre el efectivo, en sobremedida de la normal estacionalidad de las cifras del negocio.

Así, en términos de flujos de efectivo, al cierre del ejercicio, existió una disminución neta en caja de aproximadamente US\$ 5.627.000. Todas las actividades del negocio generaron USOS de efectivo en términos netos. Si bien la utilidad aumentó considerablemente, las operaciones

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



consumieron alrededor de US\$ 1.657.000 del efectivo inicial, en especial el inventario de producto terminado que creció en US\$ 8.115.000. Las actividades de Inversión, sujetas a los programas ya descritos en las secciones precedentes, consumieron alrededor de US\$ 3.542.000. Finalmente, las actividades de financiamiento provocaron una disminución del orden de los US\$ 428.000.

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):

	2007	2006	2005	2004
Rentabilidad				
Rendimiento sobre Patrimonio ROE	29,35%	26,75%	1,00%	-0,17%
Rendimiento sobre Activos ROA	15,08%	8,45%	5,39%	5,44%
Análisis de % de ventas				
Rendimiento sobre ventas (ROS)	7,94%	5,47%	0,17%	-0,24%
Margen bruto	37,99%	34,23%	24,96%	20,87%
Margen Operativo - Margen EBIT	20,55%	16,90%	9,96%	10,07%
Gtos. operativos sobre ventas	18,89%	18,44%	16,38%	14,49%
Gtos. financieros sobre ventas	8,09%	8,29%	9,66%	10,31%
Crecimiento				
Ventas	1,66%	19,97%	11,00%	13,46%
Utilidades Netas Antes de Impuestos	47,24%	3336,68%	234,24%	-175,58%
Inventarios	19,61%	13,51%	9,45%	0,54%
Cuentas por Pagar	1,80%	29,44%	11,24%	14,19%
Activos Totales	4,59%	13,95%	7,02%	4,65%
Manejo de activos y KT				
Rotación de activos	0,72	0,74	0,71	0,72
Días de Inventario Azúcar	282,18	223,15	257,22	257,15
Rotación de Inventarios Azúcar	1,29	1,64	1,40	1,40
Liquidez				
Capital de trabajo neto	24.414.847,20	17.426.715,43	14.504.889,48	15.386.667,91
Razón circulante	1,72	1,49	1,53	1,55
Prueba del Ácido	0,26	0,33	0,19	0,35
Riesgo de insolvencia / Apalancamiento				
Deuda total/Activo total	0,78	0,83	0,85	0,91
Deuda LP/ capitalización	0,79	0,79	0,79	0,86



Cobertura de intereses	2,54	2,04	1,03	0,98
------------------------	------	------	------	------

El resultado contable antes de impuestos aumentó con relación al año anterior en alrededor del 47%; obteniéndose una utilidad antes de impuestos participaciones de alrededor de **US\$ 9.877 M**; y esta es la causa principal que explica el nivel alcanzado en el rendimiento sobre el patrimonio que pasó de niveles del 27% al 29%. Por Dupont, podemos establecer que la mejora en el indicador se debió a la mejora en el Rendimiento sobre las Ventas.

Por los indicadores de liquidez, es fácil deducir que el componente de los activos corrientes más importante es el inventario, característica normal de esta industria por su estacionalidad, más al margen de aquello los altos niveles de inventario al cierre de año, por encima de lo normal, están presentes en las cifras de estos indicadores.

Las razones de solvencia o apalancamiento siguen presentando mejoras continuas en el tiempo. Las utilidades del ejercicio han fortalecido la situación patrimonial de la empresa mejorando los indicadores y por otro lado, pese a la alta carga financiera, da amplia cobertura a los intereses.

Ya analizando los resultados, se puede apreciar un aumento de los ingresos por ventas del giro del negocio (azúcar, melaza, energía) del orden del 2% con respecto al año anterior; y un incremento de la contribución bruta relacionada de aproximadamente el 13%, que se explica por el ligero incremento de los ingresos y por la disminución de los costos de venta relacionados (4%). Al margen de las explicaciones ya entregadas en la Sección: Precio, Costos y Márgenes de Contribución, es importante explicar la mayor parte del azúcar vendido este año fue de la producción 2006, que fue un año de costos atractivos por los excelentes rendimientos obtenidos. No ocurrió lo mismo en el 2006, que arrastró en su costo de ventas, sacos caros de la producción 2005.

Los gastos gestión, generales, mantenimiento y de distribución presentan un aumento consolidado del orden del 4%. El dato no es alarmante ya que como porcentaje sobre las ventas representan sólo el 18,89%, mientras que el año anterior era el 18,44%. Sin embargo, se están tomando medidas al respecto, para reducirlos en el orden de al menos 2.000.000 para el próximo ejercicio fiscal.

Por lo expuesto, y siendo la perspectiva que las condiciones del negocio se mantendrán en el siguiente ejercicio fiscal parecidas a las existentes en el segundo semestre del 2007, es fundamental cuidar el efectivo y bajar los niveles de inventario. Se mantendrá igual una política conservadora en el manejo de deuda y bajos niveles de inversión (sólo aspectos claves que se indican en la siguiente sección). Así pues, las utilidades quedan a disposición de los señores accionistas, bajo la recomendación de que no retiren los fondos de modo que la compañía pueda enfrentar de la mejor manera posible el difícil año que se pronostica.

RECOMENDACIONES Y PREVISIONES.-

Dentro de las recomendaciones de esta administración, está principalmente el hecho de insistir en la ejecución de proyectos de costo medio pero de alto impacto, ya sea en el retorno, en el aseguramiento de la calidad y de los mercados, en la fiabilidad de los procesos o en el compromiso con el medio ambiente.

OFICINA: Sucre 203 y Fichincha 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



Hemos sugerido que el financiamiento de los proyectos se haga con recursos propios y que se continúe con la política de rebajar el nivel de endeudamiento, tanto con la banca local como del financiamiento del exterior.

Dentro de los principales proyectos que se sugieren están:

Transportes y Talleres.-

Cosechadoras Nuevas.- Concluidas con éxito las pruebas en el 2007 con la nueva cosechadora, es urgente fortalecer la mecanización de la cosecha en el corto y mediano plazo. La razón principal es la severa escasez de mano de obra local calificada para este tipo de labor. Las nuevas cosechadoras serían del mismo tipo que la anterior. El proyecto tiene un valor aproximado de US\$ 1.160.000 que se financiaría a mediano plazo con instituciones financieras locales.

Fomento Agrícola.- Es necesario elevar el nivel de supervisión de las labores que deben hacer los proveedores de caña, ya que eso redundaría en beneficios para el Ingenio. Por ello, se propone que se colabore con ellos, poniendo a disposición nuestros equipos para actividades de laboreo agrícola y cobrando el valor justo de mercado contra la entrega de la caña en la zafra. Eso le permitirá al Ingenio obtener mayores ingresos ya que se aprovechará esa capacidad instalada ociosa.

Administración.-

Remodelación de la estación de Combustible.- Ratificando nuestro compromiso con el medio ambiente y las disposiciones legales vigentes, se propone la remodelación integral de la estación interna de aprovisionamiento de combustible para los equipos. Se tiene en cuenta un nuevo sistema de control de derrames. El valor de esta inversión está alrededor de los US\$ 250.000 y proponemos se financie con recursos propios.

Fábrica.-

Azúcar Vitaminizada.- Es un innovador y ambicioso proyecto, que nos daría el liderazgo en diferenciación en el mercado. Busca adicionalmente contribuir con la salud de la población en general, es especial de las clases más desposeídas. El valor del proyecto está en alrededor de los US\$ 62.000, y tenemos como objetivo iniciarlo con la nueva zafra. Debe ser financiado con recursos propios.

Automatización de Envase de Crudo.- Debido al incremento en la demanda que está teniendo esta presentación, es necesario ajustar nuestras capacidades para poder atenderla. Es un proyecto rentable que nos va a permitir sustituir el actual sistema caduco. Está valorado en alrededor de US\$ 80.000 y se financiará con recursos propios.

Sistemas.-

Con un presupuesto global en el orden de los US\$ 236.000 se abarcan un conjunto de soluciones, que deben financiarse con recursos propios, entre las que se destacan:



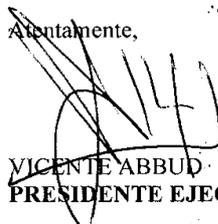
- Proyecto de facturación interna y externa para fomento agrícola, reportes y presupuestos: US\$ 59.000
- Aterrizamiento de Centro Computo y Delta V: US\$ 11.000
- Proyecto de cubos de información. : US\$ 10.500
- Sistemas de contingencia: US\$ 7.500
- Análisis de vulnerabilidad: US\$ 3.500

Adicional a lo ya indicado, se sigue trabajando en la culminación de los Proyectos de Cero Papeles y de Biometría para Control de Asistencia. Ambos saldrán a vivo en el presente año y están en las fases de ajustes finales.

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