

Informe de Comisario correspondiente al período enero a diciembre de 2006

A los accionistas de EPACEM S.A.

Señores accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de EPACEM S.A., someto a la consideración de ustedes el informe de Comisario correspondiente al ejercicio económico 2006.

La administración ha dado cumplimiento a las Resoluciones tomadas por la Junta General Ordinaria de accionistas de 27 de mayo del 2006 y Junta General Extraordinaria de 27 de julio del 2006, así como de las resoluciones de Directorio y se ha sujetado a las normas establecidas en los Estatutos Sociales y leyes vigentes, tanto societarias como tributarias. En el ejercicio 2006 procedió a ajustar los pasivos laborales de conformidad con el estudio actuarial.

Los Estados Financieros han sido preparados de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Ecuador, Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC y en mi opinión presentan razonablemente los resultados de la compañía.

He procedido a la revisión de los Estados Financieros del ejercicio económico 2006, así como de los libros societarios, expedientes de Juntas General y de Directorio, libros de bancos, estados de caja y cartera de la compañía EPACEM, del período enero a diciembre del 2.006

Del examen al Estado de Situación y de Resultados de la compañía se concluye que con relación a similar período del año anterior el Patrimonio ha crecido en el 2% por USD\$. 100.204, que responden a dos hechos, el primero al crecimiento de las utilidades a libre disposición de los accionistas en el 2006 en un 46% por USD\$. 144.028 frente al 2005 y el segundo por un crecimiento de las Reservas legales en el 87.54% por USD\$ 51.178. Por ello el rendimiento del Patrimonio es del 17% en el 2006 frente a 12% en el 2005.

ANALISIS FINANCIERO 2005-2006

Al dinamizarse las ventas en el 2.006, se incrementan los indicadores de inventarios de materia prima, productos en proceso y Productos terminados en el 153% con relación al 2.005, se reduce la liquidez de la compañía en el 17% por la utilización de los recursos generados por las cobranzas a clientes en la adquisición de inventarios y los recursos provenientes de préstamos a la adquisición de activos fijos e inversiones incrementándose

los recursos que se requieren para sostener el giro del negocio, así el índice de rotación de inventarios crece en 59%, al pasar de 41 días en el 2005 a 65 días en el 2006, en forma similar los inventarios de Productos terminados, han pasado de 6 días en el 2005 a 9 días en el 2006.

El crecimiento del pasivo corriente entre los dos ejercicios analizados es el 77% y la del activo corriente es del 47%. El Capital de trabajo se redujo en el 71% con relación al registrado en el año anterior y la prueba ácida nos da una relación del activo corriente para cubrir el pasivo corriente es de 0.47 veces con una reducción del 39% frente al 2005 en que este índice fue de 0.77 veces, lo que indica que los activos corrientes de fácil realización (Bancos y Exigibles) podrían cubrir el 47% de los pasivos exigibles a corto plazo, por lo que es necesario una nueva inyección de recursos externos, que ha sido aprobado por el Directorio.

INDICE	2006		2005	
Liquidez				
Razón corriente				
Activos Corrientes	6.527.750	1.10 veces	4.446.374	1.26 veces
Pasivos Corrientes	6.604.741		3.531.193	
Prueba ácida				
Activos Corrientes-Inventarios	6.527.750-3.603.603	0.49 veces	4.446.374-1.736.695	0.77 veces
Pasivos Corrientes	6.604.741		3.531.193	
Capital Neto de trabajo				
Activo corriente - Pasivo Corriente	6.527.750-5.937.161	590.589	4.446.374-3.531.193	915.182
Eficiencia				
Rotación inventarios				
Inventarios* días	3.603.603*365	65 días	1.736.695*365	41 días
Costo de ventas	20.135.744		15.454.131	
Inventarios de Materia Prima	1.865.963		621.893	días
Consumo MP/días	458.307/365		540.259/365	
Inventario de Producto Terminado	565.589	9 días	290.917	6 días
Ventas/días	25.507.647/365		17.673.036/365	
Rotación de Cartera				
Cartera comercial * días	2.111.789*365	33 días	1.814.804*365	38 días
Ventas	23.507.647		17.673.036	
Endeudamiento				
Total del pasivo	6.604.741	57 %	3.968.060	46 %
Total del activo	11.616.846		8.557.068	
Concentración endeudamiento a corto plazo1				
Pasivo corriente	5.937.161	2 %	3.531.193	46 %
Total del pasivo	6.604.741		3.968.060	
Rentabilidad Margen neto de utilidad				
Utilidad de ejercicio	814.679	3 %	563.332	3 %
Ventas netas	23.507.647		17.673.036	
Rendimiento del Patrimonio				
Utilidad del ejercicio	814.679	17 %	563.332	12 %
Patrimonio	4.689.212		4.589.008	

La compañía ha recurrido a mayores recursos de financiamiento tanto de proveedores como de préstamos bancarios, por ello el efectivo provisto en actividades de Inversión y financiamiento han sido importantes en el ejercicio 2006, en ambos casos superan los USD\$.2000.000, por esta circunstancia el nivel de endeudamiento ha crecido del 46% al 60%.

El índice de rotación de cartera al cierre del 2006, presenta un tiempo de recuperación de de 33 días lo que se contempla como adecuado, más aún si se considera la situación política y económica que afrontó el país por el tema de cambio de Gobierno y compás de espera del sector financiero y empresarial ante las nuevas políticas.

Dic-06		
VENCIMIENTOS		
De 30 días	731.735,80	33%
De 31 a 60 días	862.360,20	39%
De 61 a 90 días	51.980,05	2%
De 91 a 120 días	21.172,49	1%
De 121 a 150 días	9.677,97	0%
De 151 días en adelante	516.534,49	24%
TOTAL DE CARTERA	2.193.461,00	100%

Las políticas de crédito y cobranza de la compañía son adecuadas, en razón de que la concentración del 72% de la cartera al finalizar el ejercicio económico 2006, se encuentra entre 30 y 60 días, bajando incluso la frecuencia de la recuperación de cuentas por cobrar en el 13% frente al año 2005.

Sin embargo un 24% de la cartera presenta dificultad de cobro y se encuentra en proceso legal la recuperación y 8 clientes constituyen el 85% de la cartera a más de 151 días por USD\$.236.687, la administración debe sopesar si esta cartera tiene un porcentaje alto de recuperación, caso contrario deberá efectuar provisiones adecuadas para no afectar los resultados de la compañía a futuro.

ANALISIS DEL BALANCE DE RESULTADOS COMPARATIVO 2005-2006

Las ventas efectuadas al mercado externo en el 2006, constituyeron el 15% de las ventas brutas totales, la exportación de Estearina representó el 71% de las ventas de este producto y las de aceite rojo el 42% y en menor grado manteca y aceite envasado, el resto de ventas fueron 100% locales, al margen de exportación contribuyeron con el 90%, los productos manteca 35%, aceite envasado 34% y oleina con el 21%.

Los descuentos en ventas representaron el 12% de las ventas brutas y el 94% de los mismos corresponden a descuentos en venta de manteca y aceite envasado. Los descuentos en ventas fueron del 1% de las ventas brutas y el 97% fueron de manteca y aceite envasado.

Las políticas adoptadas por la administración de la compañía se han cristalizado en resultados positivos con el incremento del 45% en las utilidades antes de impuestos con referencia al 2005 por USD\$. 251.346, debido a que las ventas netas han crecido en el 33% y los costos de ventas crecen igualmente en el 30%, la utilidad bruta del ejercicio 2006, es mayor en USD\$.1.152.998, el 52% frente a las obtenidas en el año 2.005.

La utilidad operacional, se ha incrementado en el .43% por USD\$.307.791 frente al ejercicio anterior, a pesar del crecimiento de los gastos operacionales que en términos porcentuales crecieron del 8% en el 2.005 al 10% en el 2.006 por USD\$.845.207, gastos que respondieron a la logística del crecimiento de las ventas en el 33%, por ello el margen operacional se mantiene en el 4% de las ventas netas en ambos ejercicios, lo que indica que EPACEM es una compañía rentable que ha logrado mantener sus volúmenes de ventas en forma equilibrada durante todo el año.

Finalmente, las decisiones adoptadas por la administración referente a una expansión de las operaciones del negocio, con la adquisición de nueva maquinaria y áreas de cultivo de materia prima que por un lado incrementarán los volúmenes de venta y reducirán los costos de producción y por otro lado se constituirán en auto abastecedores de fruta, eliminando paulatinamente la dependencia de terceros y la volatilidad del precio de la misma por el "precio de oportunidad" auguran un crecimiento sostenido en el futuro.

Agradezco la deferencia de los señores accionistas, por la nominación como Comisaria y a la administración por la información que me ha sido suministrada para el conocimiento y particularidades del negocio.

Atentamente,



Dra. Mirian Salcedo R.
COMISARIA PRINCIPAL