

INFORME PRESIDENTE

**INFORME QUE PRESENTA EL PRESIDENTE DE LA
COMPAÑÍA ECUATORIANA DE GRANOS S.A. A LA
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS**

19 DE MARZO DEL 2005

Señores Accionistas:

Luego de la vergonzosa y dura historia que generó la crisis de esta Compañía en el año 2003, que dejó una secuela sin ninguna posibilidad de crédito en el sector bancario, por su desgastada imagen, con un presupuesto basado en la venta de por lo menos un 25% del paquete accionario que se mantiene en tesorería, que no se pudo llegar a concretar, y una dura competencia con los demás terminales portuarios, adicional a esto, se presentó incertidumbre por parte de los clientes, frente a la estabilidad y seguridad de sus productos ya que consideraban que podrían tener problemas judiciales.

También debemos sumarle la contraída y frágil economía ecuatoriana, que durante el año 2004 estuvo gravemente afectada por una falta total de liderazgo por parte del Gobierno que ha generado una gran inseguridad, frenando la inversión, golpeando de manera especial a las unidades productivas pequeñas y medianas, a los sectores menos rentables, como el sector Molinero, disminuyendo la producción, frente a un incremento gradual de los costos que ha llevado a obtener desastrosos resultados, como nunca antes hemos visto en nuestro sector.

Toda esta quebrantada herencia, en un entorno nada amigable, ha hecho que la tarea de mantener la Compañía en funcionamiento no sea fácil.

Actividades

1. Refinanciamiento de las operaciones de crédito.

Luego de la tormenta con nuestro "maquiavélico deudor", llegó la tempestad con nuestros acreedores, con quienes luego de varios acuerdos preliminares, dentro de un largo proceso de negociación de varios meses, se alcanzó un acuerdo final con condiciones muy ventajosas para la Compañía, con tasas de interés que tuvieron una reducción de 4 puntos sobre su valor inicial, con desembolsos de largo plazo que incluyen importantes periodos de gracia en cuanto al pago del capital se refiere.

Para alcanzar estos acuerdos, la Compañía a pesar de su crítica situación financiera y a sus bajísimos niveles de liquidez, mantuvo un cuidadoso manejo en el cumplimiento de sus pagos.

Esta renegociación de la deuda, implica que tenemos una importante ayuda en este momento, con una mejor probabilidad de cumplir con nuestras obligaciones, pero al final el capital se tiene que pagar y deberemos encontrar juntos la manera de hacerlo.

2. Venta de las Acciones

Conforme la resolución de la Junta General de Accionistas, se procedió a poner a disposición para la venta las acciones que se encuentran en tesorería, para esto inicié gestiones a varios niveles, con potenciales clientes nacionales e incluso en el exterior, sin resultados, se buscó contratar los servicios de una empresa especializada en la venta de acciones en el mercado y se tomó contacto con la firma *Analytica Securities* dirigida por el Economista Ramiro Crespo, quien luego de recibir la información realizó un análisis previo, determinándose que la venta en los montos y condiciones autorizados por la Junta no eran viables.

Difícilmente alguien estaría interesado en comprar un paquete accionario minoritario, en una Compañía como inversión a no ser que tuviera un valor estratégico, como podría serlo para los importadores de granos trigo, maíz, etc.

3. Deuda de Molinos La Unión.

Los pagos de este crédito se venían recibiendo en forma normal durante los primeros dividendos que correspondían al año 2004, las dificultades se presentaron cuando llegó el último dividendo, por cuanto para esta fecha Molinos la Unión entró en un Concurso Preventivo de Acreedores convocado por los Bancos Del Pichincha y Produbanco, dejándonos a nosotros, nuevamente fuera de este esquema, hemos presentado la impugnación correspondiente ante la Superintendencia de Compañías oponiéndonos a este Concordato, haciéndoles conocer el efecto que podría causar sobre la economía de nuestra Compañía la moratoria en el cobro de esta acreencia, considerando que mantenemos deudas con los bancos, para cuya cancelación se requiere de dichos fondos, estamos a la espera de que se nos de una respuesta sobre el tema por parte de este Organismo.

Dando cumplimiento a lo que exige la Ley para estos casos, hemos procedido a registrar dentro del proceso la acreencia que La Unión mantiene con nosotros. Debemos esperar el desarrollo del concurso, que se encuentra en la fase de audiencias preliminares, en las que el deudor debe presentar una propuesta de pago. Esta situación complicará el cumplimiento de las obligaciones con los bancos en el mediano plazo, si no obtenemos otra fuente de ingresos para el pago de los créditos.

4. Venta de las oficinas

Como parte de la decisión de la administración, de efectuar ajustes de acuerdo a la nueva realidad de la

empresa, se resolvió que las oficinas debían adaptarse al número de personas que trabajan actualmente en ella, por lo que conjuntamente con el Directorio se procedió al avalúo y posterior venta de este inmueble, proceso que tomó más de 7 meses debido a las condiciones actuales del mercado, así como también, a las características y tamaño de las oficinas.

Hoy nos encontramos funcionando en Quito en la Avenida República de El Salvador No. 836, Edificio Prisma Norte, 6to Piso, Oficina 62. El costo del alquiler del nuevo local equivale aproximadamente al valor que se pagaba por el servicio de guardianía, solamente, en el anterior local.

5. Proyecto de Reingeniería

Por iniciativa del Vicepresidente Arquitecto Alfredo Valdivieso y con el apoyo del Directorio y algunos Accionistas se contrató y se llevó a cabo la etapa de Diagnóstico en el Proyecto de Reingeniería de ECUAGRAN, por parte del asesor externo Ingeniero Diego Altamirano, contando con la colaboración de todo el personal tanto de Quito como de Guayaquil para el análisis y levantamiento de los procesos, se obtuvieron algunas recomendaciones preliminares, basadas en las fortalezas y debilidades de la Compañía frente a su nuevo entorno, que confirmaban la necesidad de cambio en algunas áreas, este análisis preliminar sirvió para reforzar y tomar acciones en algunos temas de interés para la Compañía.

6. Sistemas informáticos

Uno de los temas que fue confirmado con el Diagnóstico Previo de Reingeniería, fue justamente la obsolescencia de los sistemas informáticos, que no aprovechaban la capacidad de la información, que pueden entregar los equipos recepción, despacho y control y por tanto no

ofrecía la respuesta adecuada a las necesidades actuales, en los reportes de datos requeridos.

Puesto este tema a consideración del Directorio, se llamó a 10 proveedores a quienes, luego de presentarles nuestros requerimientos, se les invitó a presentar ofertas, las mismas que fueron conocidas por la comisión encargada por el Directorio, la cual resolvió la adquisición de un programa que ofrecerá una automatización integral de todos los sistemas de control, esto incluye inventarios, facturación, contabilidad, personal y lo más importante poder entregar a los clientes información actualizada y en línea sobre sus inventarios, volúmenes despachados y recibir inclusive sus requerimientos, a través de nuestra página Web en Internet, esto dará un valor agregado especial, al servicio que presta ECUAGRAN, permitiendo a los clientes, saber cuándo y cuánto cargaron sus camiones, en el mismo instante en que estos salgan de la planta.

Este contrato ya ha sido firmado y se encuentra en proceso de implementación.

7. Operación de la Planta.

La creciente necesidad de incrementar las operaciones del Terminal Portuario en la ciudad de Guayaquil, nos hicieron ver la urgencia de trabajar en el área de mercadeo.

Para esto se inició una campaña con los usuarios actuales y potenciales, se efectuó una serie de reuniones, y se mantuvo un permanente contacto con los clientes, además se llevaron acabo acciones para la promoción de los servicios y la búsqueda de otros importadores, que tradicionalmente no descargan en nuestra planta o que lo han hecho de manera ocasional, esto dio como resultado un crecimiento que se puede apreciar en el siguiente cuadro calculado en toneladas métricas:

	Trigo	Maiz	Pasta de soya	Malta	Cebada	Total
2004	110.185	37.996	5.453	8.608	0	162.244
2003	22.883	10.825	5.738	23.925	494	63.867
Diferencia	382%	251%	-5%	-64%	-100%	154%

La descarga de trigo creció en el 382%, este crecimiento se debe además de las gestiones antes mencionadas, en forma importante al volumen de trigo descargado por el grupo de empresas conformado por: La Industria Harinera, Molino Electro Moderno, Molinos e Industrias Quito, Industrias Catedral, Sucesores de Jacobo Paredes, Pastificio Ambato y Falimensa. En maíz se tuvo un incremento del 251 %, manteniéndose estables los volúmenes de pasta de soya que no corresponde a nuestra especialización, sin embargo lo hemos descargado cuando ha habido la oportunidad, disminuyó en un 64% la descarga de malta, por razones de orden interno de este cliente.

Para la descarga de los barcos se ha operado en forma regular las 24 horas en turnos de 12 horas, incluidos sábados, domingos y feriados cuando ha sido necesario.

Hemos descargado 16 barcos frente a los 12 del año 2003, con un crecimiento en el número de barcos que arribaron a nuestro muelle del 33%.

Se ha hecho un mantenimiento completo a la planta repintando todas las instalaciones y se inició la reparación de troyas que ya se encontraban deterioradas, también se ha iniciado una reparación integral, de las succionadoras y sistemas de transporte.

Para todas estas actividades se ha seguido contratando los servicios de SEPYMAN S.A. que se ha encargado de la

ejecución de los trabajos bajo el pedido y supervisión de ECUAGRAN.

Se negoció un acuerdo con la CAE para el pago del 2% de Regalías al cual está obligado ECUAGRAN, según el Contrato de Concesión de los Servicios de Almacén Temporal, lográndose establecer un mecanismo para el pago dichas regalías en el futuro, que querían ser aplicadas por la CAE, a su solo criterio, a falta de un reglamento claro sobre el tema. Todavía mantenemos otros puntos en discusión, como los montos de las garantías, que esperamos solucionar en este año.

Hemos participado en diversas reuniones con las principales autoridades del sector portuario (DIGMER-SEPPROM, CAE, APG, Capitanía del Puerto, Municipio de Guayaquil, etc.) y también gremiales, con la finalidad de analizar la solución de los diversos problemas que atañen a los Puertos Privados (Dragado del Río Guayas, Formalidades Aduaneras, Regulaciones para el funcionamiento del Almacén Temporal de ECUAGRAN, Normativas de Protección y aplicación de Códigos Internacionales, Proyecto de nueva Ley de Puertos, Regulaciones para la capacitación del personal portuario, Normas Ambientales, etc.).

Otro de los temas de vital importancia para la Compañía es el anuncio del proyecto de construcción de un terminal portuario de pasajeros anexo al Malecón 2000, con esto se vislumbra la oportunidad de lograr el calado necesario para el ingreso directo de los barcos, sin necesidad de alijes, lo cual se complementa con la ampliación de las esclusas a través del canal del estero "Cobina". Por medio de la Asociación de Terminales Portuarios Marítimos (ASOTEM), estamos realizando todas las gestiones posibles en apoyo de este vital proyecto.

Autoridad Portuaria de Guayaquil, concretó ya la entrega de US\$ 500.000,00 al Cuerpo de Ingenieros del Ejército de los Estados Unidos, para los estudios iniciales sobre la determinación del dragado del Río Guayas.

Al concretarse este proyecto el beneficio para la Compañía sería enorme, al no requerir alije para naves de hasta 25.000 T. podríamos alcanzar el manejo de importantes volúmenes de carga que hasta hoy se ven limitados, por el bajo calado en algunos tramos del Río Guayas.

El Código PBIP

El tema de Protección de Buques e Instalaciones Portuarias, como consecuencia de la política Norteamericana relacionada con el 11 de septiembre, ha generado una serie de complicaciones para la operación de los terminales portuarios que mantienen comercio con los Estados Unidos, esto ha obligado a que debamos destinar tiempo, personal y recursos al cumplimiento de las normas y procedimientos de seguridad.

Se realizó la evaluación de protección de nuestras instalaciones portuarias por parte de BASC, la Organización de Protección Reconocida (OPR), que tuvo que ser contratada para tal efecto.

Se presentó a la DIGMER-SEPROM y se aprobó el Plan de Protección (PPIP) elaborado por ECUAGRAN, previamente y se procedió a su implementación, mediante una serie de adquisiciones y adecuaciones en las instalaciones, como sistemas y equipos de seguridad y comunicaciones para los guardias, mejoramiento de los sistemas contra incendio, obras civiles de acuerdo a las normas exigidas.

Se capacitó a diversos niveles, en materia de protección a todas las personas que tienen que ver con las operaciones de la planta y se efectuaron prácticas y

simulacros preparativos para la inspección de las instalaciones que realizó la SEPROM a fines de junio, luego de lo cual, la Autoridad Marítima concedió a ECUAGRAN su Declaración de Cumplimiento del Código PBIP, por el plazo de cinco años, sujeta a auditorías de mantenimiento a realizarse por lo menos una vez al año.

8. Reuniones de Directorio.

Las reuniones de Directorio se llevaron acabo con normalidad y regularidad, una vez por mes y cuando ha sido necesario, para tratar ciertos temas de trascendencia hemos tenido dos reuniones al mes, al haberme tocado llevar la representación legal de la Compañía, he mantenido informado de manera permanente al Directorio sobre todas las actividades y decisiones que se han tomado durante el año, en estas reuniones se contó con al presencia de los Directores Principales y cuando se requirió se llamó también a los Directores Suplentes.

El Directorio ha conocido en estas reuniones el Presupuesto del año 2004 y los balances mensuales, se ha puesto especial interés en cuidar el gasto, en el mejor aprovechamiento de los escasos recursos disponibles, así como en la búsqueda de nuevos ingresos.

Se han tratado todos aquellos temas de importancia relacionados con la administración de la Compañía, se procedió de acuerdo a la resolución de la Junta General de marzo del 2003, en cuanto se refiere a la selección de Gerente, proceso que fue encargado a la Empresa SEMINARIUM HEAD HUNTING quienes presentaron un grupo de 6 candidatos para consideración del Directorio, de los cuales se escogió al Ingeniero Enrique Weisson Accini.

Se procedió a la reelección de los Auditores Externos, Horwath Willi Bamberger C. Ltda y a la elección como

Comisario de la Compañía al Ingeniero Comercial Carlos Tixi Campoverde, conforme lo dispuesto por la Junta.

9. Otras actividades

A pesar de haber disminuido los volúmenes de trigo importado directamente por ECUAGRAN, el trabajo desarrollado para la defensa de los intereses del sector molinero no ha bajado, hemos seguido actuando en forma permanente, participando de manera activa a través de los Cuartos Adjuntos en la Reunión de Guayaquil para el TLC, manteniendo contacto permanente con los Productores de Trigo Americanos, por intermedio de la US Wheat Associates y la Agregada Agrícola de la Embajada Americana, en la búsqueda de una desgravación total para el trigo, hemos apoyado en la conformación de ASEMOL, facilitándole nuestro local y aportando las cuotas en proporción a los volúmenes de trigo importado, pues creemos firmemente, que la única forma de seguir adelante bajo el esquema de la Globalización, es unidos para enfrentar sus efectos.

BALANCE GENERAL

Activo:

En el Balance de Situación en el "Activo" tenemos en "Disponible" US\$ 46.086,62, integrado por los saldos de las cuentas corrientes en los bancos.

El "Exigible" corresponde a las cuentas por cobrar a corto plazo por US\$ 1.163.449,75 correspondientes a retenciones en la fuente que se encuentran en proceso de recuperación en el Servicio de Rentas Internas, facturas de clientes, cuentas por cobrar a SEPYMAN y a los molinos.

El "Realizable" por US\$ 7.028,666,05 se descompone en: trigo disponible por US\$ 678.357,67, las importaciones en tránsito por US\$ 1.377,63 y por Acciones en Tránsito (acciones entregadas por Molinos La Unión, registradas al costo), US\$ 6.348.930,75

El "Activo Fijo no Depreciable" es de US\$ 7.798.500,00 y corresponde a valores de los terrenos.

El "Activo Fijo Depreciable" US\$ 6.503.884,74 se encuentra integrado por costos revaluados, menos las depreciaciones acumuladas.

La cuenta por cobrar a largo plazo a Molinos La Unión es de US\$ 1.237.162,36.

En "Inversiones a Largo Plazo" se registran aportes por US\$ 453.298,96 por la participación en el capital de las Compañías SEPYMAN, INVEGRAN y SMOLIAN.

Pasivo:

En el Balance de Situación en el "Pasivo" tenemos en "Acreedores a Corto Plazo" US\$ 1.403.883,83 y está integrado por: "Provisiones Tributadas" US\$ 185.828,62, a Seaboard por compra de trigo US\$ 337.267,37, por la porción a corto plazo del préstamo hipotecario US\$ 471.948,02, por el préstamo por pagar a INVEGRAN US\$ 308.525,87 y por otras cuentas por pagar US\$ 100.313,95, en el rubro "Deudas Fiscales" US\$ 27.707,86, que corresponden a impuestos retenidos en la fuente y aportaciones por pagar al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

"Acreedores a Largo Plazo" US\$ 3.750.098,28 que corresponden a la porción a largo plazo del préstamo hipotecario US\$ 2.856.483,24, préstamo al Produbanco US\$ 781.051,88, a la provisión para la jubilación

patronal US\$ 71.756,62 y US\$ 40.806,54 para desahucios.

Patrimonio:

PATRIMONIO		
	2004	2003
Capital suscrito y pagado	20.373.991,00	20.373.991,00
Reserva legal	18,00	18,00
Utilidades no distribuidas	3.672,89	3.672,89
Pérdida año 2003	-914.760,57	-914.760,57
Pérdida año 2004	-413.562,81	0,00
TOTAL DEL PATRIMONIO	19.049.358,51	19.462.921,32

Resultados

En el Balance de "Pérdidas y Ganancias" tenemos un total en ventas de US\$ 5.991.050,75 y corresponden a:

VENTAS			
	2004	2003	VARIACION
Trigo	4.958.306,00	10.659.573,10	-5.701.267,10
Servicio Almacenaje	447.645,07	185.655,66	261.989,41
Servicio Descarga	444.121,51	262.749,13	181.372,38
Servicios alquiler muelle y equipos	92.382,19	29.164,87	63.217,32
Tiempos ganados	14.902,96	28.097,22	-13.194,26
Otras ventas y servicios	33.693,02	30.042,40	3.650,62
TOTAL VENTAS	5.991.050,75	11.195.282,38	-5.204.231,63

En este año se vendieron 21.157 T.M. de trigo que comparadas con las del año 2003 equivalen a una disminución de 24.071 T.M., por un valor de US\$ 5.701.267,10, en su mayor parte esto se debe a que Molinos La Unión dejó de adquirir el trigo con ECUAGRAN. En los servicios que presta la planta hubo un incremento significativo de US\$ 510.229,73, siendo los más importantes el de almacenaje por US\$

261.989,41, de descarga por US\$ 181.372,38, en alquiler de muelles y otros por US\$ 66.867,94.

A continuación me permito describir un comparativo de los tres últimos años en los servicios de descarga y almacenaje.

Toneladas métricas descargadas

Año 2004	Año 2003	Año 2002
146.443	55.271	111.975

Toneladas métricas almacenadas

Año 2004	Año 2003	Año 2002
158.695	57.133	87.975

En la cuenta "Costo de Venta" US\$ 5.864.003,00 se incluye el costo del trigo vendido y todos los gastos efectuados en el mantenimiento y operación de la planta de Guayaquil.

Los gastos administrativos del presente año son de US\$ 395.731,00, comparados con los del año 2003 que fueron de US\$ 1.065.406,00, disminuyeron en US\$ 669.675,00, producto de un mejor uso de los recursos.

En la cuenta "Otros Ingresos" se obtuvo US\$ 1.104.368,03, en este valor se incluye la utilidad en la venta de las oficinas y los locales de la Compañía, en relación al costo histórico de US\$ 555.682,00, por la reversión de parte de la provisión de contingencias US\$ 211.438,00, por intereses recibidos US\$ 201.392,09 y por otros ingresos US\$ 135.855,94.

En "Otros Egresos" por US\$ 1.249.247,59 se registra la pérdida en la venta de las oficinas y locales comerciales en relación al costo revaluado por US\$ 767.120,00 y por gastos financieros US\$ 482.127,59.

Como resultado final tenemos una pérdida de US\$ 413.562,81 y en relación con la del año 2003, es menor en US\$ 501.197,76.

Este resultado por si solo no es del todo alentador, a pesar de haber mejorado significativamente, pero no debemos olvidarnos al analizar, que vitales condiciones que se presupuestaron y que se debieron dar, como la venta de las acciones para pagar las acreencias a los bancos evitando los costos financieros, no se ha dado, el valor pagado por concepto de intereses durante el año es superior a la pérdida generada en el periodo.

Futuro

Estamos redireccionando la Compañía, conforme lo planificado, hacia el servicio de descarga y almacenaje como negocio principal de la empresa, nuestros volúmenes de almacenaje también crecieron en forma significativa, durante el mes de diciembre llegamos a niveles tales que casi tuvimos que negarnos a recibir un barco por el alto nivel de ocupación de los silos, ampliando nuestro horario de despacho a 12 horas diarias para lograr el espacio necesario y atender la demanda de ese momento.

Buscando que estos momentos se repitan con frecuencia para aprovechar al máximo nuestra capacidad instalada, se está trabajando en la búsqueda de nuevos clientes, y de hecho, el nuevo Gerente, Ingeniero Enrique Weisson ha puesto esto como una prioridad, adicionalmente estamos en la búsqueda de negocios alternos relacionados que nos permitan mejorar nuestra rentabilidad,

El año pasado les decía en mi informe que *“Los accionistas también tienen una responsabilidad, si quieren sacar adelante a esta empresa, deberán darle el apoyo*

que necesita, para fortalecerse" debo reconocer que el hecho de que algunos molinos descargan en ECUAGRAN ha sido un apoyo importante, pero no es suficiente, ha transcurrido un año y no hemos podido lograr vender una sola acción.

Hoy tenemos una mejor alternativa, en la cual el aporte propuesto de 6 dólares en acciones por tonelada importada de trigo podría diferirse parcial o totalmente su pago, hasta en 5 años con una tasa del 9% anual.

La venta de las acciones es el único mecanismo para asegurar un futuro a la Compañía.

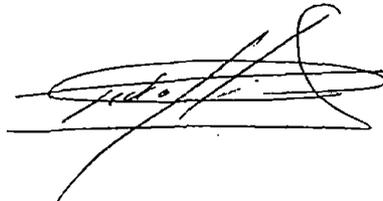
Esta sociedad que mantenemos aquí llamada ECUAGRAN podría ser el único nexo y la última oportunidad de unirnos para asegurar no solo la existencia de esta Compañía, sino la permanencia en el largo plazo de sus empresas, que aunque sea difícil reconocerlo se verán duramente afectadas en poco tiempo, al no tener capacidades instaladas suficientes para enfrentar a los grandes productores, no solo americanos que podrían demorarse algunos años en entrar, sino que debemos mirar otras amenazas más cercanas en nuestro mismo continente.

Con esto ratifico la invitación hecha a los molinos a que entren a formar parte del grupo de importadores de ECUAGRAN, independientemente del ahorro que se podría lograr para cada uno de ustedes, al tener una sola persona realizando el trabajo de 8 en la parte de trámites, debemos valorar el poder de negociación que genera un mayor volumen.

Solamente la unidad nos dará la fuerza necesaria para mejorar las condiciones de negociación, que redundará en un ahorro en el precio.

Agradecimiento

Para terminar, deseo presentar mi agradecimiento por el apoyo brindado durante este año a los señores Directores: Arquitecto Alfredo Valdivieso, Licenciado Rafael Serrano, Ingeniero Rodrigo López y Economista Fabian Proaño por su aporte e importante ayuda en la toma de decisiones, también mi reconocimiento a todo el personal administrativo y al personal de planta, que han brindado este año un gran apoyo al desarrollo del trabajo, comprometiéndose y aportando su experiencia y conocimientos con gran interés en beneficio de la Compañía



**ING. PEDRO RUIZ JARAMILLO
PRESIDENTE
ECUATORIANA DE GRANOS S.A.**