

***INFORME
ADMINISTRACION***

INFORME QUE PRESENTA LA ADMINISTRACION DE LA COMPAÑÍA ECUATORIANA DE GRANOS S. A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Marzo de 2006

Señores Accionistas:

El año 2005 empezó en medio de una turbulencia política generada por un gobierno que adolecía de liderazgo y que promovió que la historia en este país se repita. A los ecuatorianos nos cuesta mucho aprender y vivimos siendo manejados por los mismos grupos políticos de siempre, que de una u otra manera mueven las fichas a su antojo, para lograr sus objetivos, a pesar de que el pueblo les diga que no. Esto hizo que nuevamente en este año volvamos a tener un nuevo gobierno, que llegó casi como el anterior sin experiencia, promoviendo a nuevos funcionarios, que obviamente tenían nuevas propuestas que debían ser analizadas y estudiadas para ponerlas en práctica.

Es decir, nuevamente parches, para tapar los supuestos errores del régimen anterior, sin una política de estado de largo plazo. El resultado de toda esta inestabilidad se muestra en una evidente falta de apoyo a los sectores productivos y generadores, quienes debimos movernos independientemente buscando el desarrollo en forma individual, lo que exige incrementar los esfuerzos y los recursos para sobrevivir.

Estos esquemas no ofrecen un escenario muy alentador para alcanzar resultados positivos. A todo esto, debemos sumarle el problema coyuntural que afecta al sector molinero, que ante un exceso de producción, ha visto bajar significativamente los precios de venta de la harina. En algunas ocasiones inclusive, se han colocado por debajo de los costos de producción para tratar de mantener a sus clientes ante la agresividad de la competencia.

ACTIVIDADES

1. PAGO DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO

Luego de haber atravesado por las duras circunstancias, que son de conocimiento de los accionistas y del Directorio, la administración de ECUAGRAN ha entrado en una fase de estabilizar financieramente la compañía y fortalecer los negocios de la misma, mejorando los existentes y diversificándolos en líneas afines.

A pesar de la difícil situación económica del país y de lo competitivo y convulsionado que se ha vuelto el negocio de la Molinería, ECUAGRAN hoy cumple con todas sus obligaciones financieras y desarrolla proyectos que van generando nuevos ingresos. Conjuntamente, se está aplicando un control riguroso de los costos de la empresa para mantener los egresos operativos dentro del presupuesto establecido por la compañía. De igual manera se está invirtiendo en el activo, readecuando la planta y el terminal portuario para cumplir con las exigentes normas de las autoridades. Además estamos modernizando sus procesos y mejorando la atención al cliente

2. VENTA DE LAS ACCIONES

Se ha puesto mucho énfasis en encontrar fórmulas que puedan generar interés en el paquete de acciones en tránsito que se encuentran en tesorería, en clientes, proveedores y accionistas de manera que la compañía pueda quedar libre de deuda, sino en su totalidad, en un porcentaje muy importante que permita revalorizar el patrimonio de los socios. Para esto hemos mantenido contacto permanente con varios potenciales clientes quienes han mostrado interés en el tema y seguramente tomarán decisiones en este año.

La tarea de mantener la compañía en funcionamiento no es fácil, pero confiamos en que todo el esfuerzo y trabajo que se está realizando culmine en cambios trascendentales que puedan llevar a ECUAGRAN hacia mejores días.

3. DEUDA DE MOLINOS LA UNION

La lucha judicial generada por la actitud prepotente e inmoral de los bancos, que convocaron a un Concurso Preventivo de Acreedores sobre las acreencias de Molinos La Unión, que por principio jurídico dice que se pongan de acuerdo deudores y acreedores, en este caso han sido los bancos, quienes siendo también acreedores han manejado la situación a su conveniencia. Esto provocó que este año también debamos dedicar nuestra atención a defender los intereses de la compañía, que se ponían nuevamente en peligro por el saldo adeudado, sobre el cual se planteaba la condonación de la deuda, además de las acciones legales iniciadas sobre el proceso. Asistimos a las varias reuniones convocadas por la Superintendencia de Compañías, en las cuales presentamos la defensa de nuestros intereses con los argumentos jurídicos correspondientes, tema sobre lo cual obtuvimos el apoyo de otros acreedores. Los Bancos Del Pichincha y Produbanco buscan hacer prevalecer su criterio pero todavía nos quedan instancias para evitar que este prevalezca.

Se presentó a la Superintendencia de Compañías una protesta por parte de los accionistas de ECUAGRAN, también presentamos a través de la Asociación de Molineros ASEMOL, un reclamo formal en el cual se manifestaba la preocupación del Sector Molinero al ver que ciertos bancos estaban fomentando la competencia desleal al tener en el mercado empresas, a las cuales se les ha condonado el 50% de sus acreencias vía capitalización, que hoy ya no tendrán que pagarlas.

Los créditos bancarios fueron calificados por la Superintendencia de Compañías como de quinta clase, por haber sido entregados sin las debidas garantías. Sin embargo no se respeta la prelación de estos, interpretándose la Ley a conveniencia de los intereses de los Bancos Del Pichincha y Produbanco, para que puedan mantener su posición de mayoría.

4. GESTION COMERCIAL

Todas las gestiones y actividades comerciales desarrolladas en el año 2005, sólo podrán mostrar sus resultados en el año 2006. La

reorientación del segmento del mercado que se atiende y la búsqueda de nuevos clientes es un proceso de reacción lenta, debido a los stocks de mediano plazo que mantienen los compradores.

- **VENTAS DE GRANOS**

La fuerte competencia y la guerra de precios del sector Molinero, han dificultado el negocio de la venta de trigo. Es por esa razón, que en este rubro, ECUAGRAN se ha visto obligada a ampliar su espectro de venta de trigo a clientes que no necesariamente son Molineros.

En efecto, incursionamos en la importación y venta de trigo para balanceadores, que actualmente consumen unas 30.000 T.M. anuales de este producto. En el año 2005 vendimos a este grupo la cantidad de 2.500 T.M. ó \$575.000,00 dólares, tenemos los contactos para incrementar nuestras ventas en este sector y estimamos captar unas 8.000 T.M. para el año 2006.

El segmento balanceador no requiere especificaciones técnicas muy rígidas y más bien es un mercado de trigo barato. Es por ese motivo que hemos identificado algunas opciones de trigos más baratos como el alemán y argentino, los mismos que los importamos para competir en dicho mercado. Adicionalmente hemos querido poner estos trigos a disposición de los Molinos para poder generar mezclas con trigos americanos y canadienses, de manera que podamos ofrecer a nuestros socios alternativas con precios más competitivos y que a su vez cumplan con las especificaciones técnicas requeridas.

Luego de ser autorizados por el Directorio, ECUAGRAN concretó en el 2005 la compra de maíz, registrándonos a través de la Bolsa de Productos, lo cual, sumado a la gestión realizada ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería, nos ha hecho acreedores de un cupo para la importación a futuro de este producto. Esto nos ha permitido diversificar nuestro ámbito comercial y crear relaciones con diversos clientes (Agripac, Expalsa, etc.), que nos están generando oportunidades de negocios en lo referente a descargas y almacenamiento.

Luego de intensas gestiones, ECUAGRAN obtuvo en febrero de 2006 un permiso para la importación de 3.000 T.M. de maíz argentino, con lo cual reafirmamos nuestra intención de mantener una posición activa en el mercado de granos del Ecuador. El 80% del producto se ha vendido en menos de un mes, generando buenas expectativas para mantener e incrementar este negocio en el futuro.

Este maíz ha sido destinado para balanceadores en su mayoría, pero también para que los molinos de ECUAGRAN puedan tener acceso al producto para distribuirlo a nivel nacional.

- **DESCARGAS**

Se están haciendo ingentes esfuerzos para descargar la mayor cantidad de barcos en ECUAGRAN. Las descargas de trigo se han mantenido constantes, sin embargo el año pasado no hemos logrado descargar maíz, lo que generó un desfase en nuestro presupuesto. Lamentablemente, nos hemos topado con el problema de que muchos traders tienen arreglos con algunos puertos para efectuar descargas, poniéndonos una serie de obstáculos. En efecto, en algunas ocasiones a pesar que los dueños de la carga han hecho evidente su deseo de descargar en ECUAGRAN, los traders han puesto trabas diciéndoles a los clientes que por el calado la descarga les termina saliendo más cara, por tener que hacer dos paradas.

Sin embargo de esto, hemos iniciado conversaciones con proveedores como Atlas Trading para establecer alianzas estratégicas en torno a las compras de trigo, a cambio de que descarguen la mayor cantidad de producto posible, incluyendo maíz.

Adicionalmente, se ha trabajado en la búsqueda de nuevos clientes como la Cervecería AMBEV, que eligió ECUAGRAN para la descarga de su Malta. En efecto, están cambiando el sistema de importación de este producto de contenedores, hacia granel, se les dio una asesoría completa en el tema, lo cual fue decisivo para que tomen la determinación de descargar en ECUAGRAN.

Estamos participando activamente en la definición del próximo contrato de descarga de cebada de la Cervecería Nacional, el mismo que vence con Andipuerto en abril de este año, hablamos de unas 40.000 toneladas anuales y es muy posible que lleguemos a feliz término. Ya les almacenamos 1.500 T.M. de cebada descargadas en el otro puerto, lo cual es un indicador de que vamos en buen camino para ganar este contrato. La Cervecería tiene muchos años trabajando con ECUAGRAN y se sienten satisfechos con los servicios que presta nuestro terminal portuario.

• ALMACENAMIENTO

Este rubro casi siempre ha sido una consecuencia directa de la descarga, sin embargo hemos trabajado de manera que los clientes prefieran almacenar su producto en nuestras instalaciones así lo hayan descargado en otro lugar o si lo compran nacionalmente.

Un caso concreto es el de AGRIPAC que está almacenando en ECUAGRAN maíz nacional e importado, descargados en otro terminal. Además hemos concretado un acuerdo con ellos para comercializar parte de ese maíz almacenado en nuestras instalaciones.

Hemos retomado también como cliente a PRONACA, que desde diciembre del año pasado hasta el momento ha almacenado 20.000 T.M. de maíz en nuestras instalaciones y nos han ratificado su confianza almacenando 5.000 T.M. adicionales de pasta de soya. Estamos de todas maneras gestionando el que puedan descargar directamente en ECUAGRAN para que no incurran en costos adicionales de transporte terrestre.

Tenemos también el proyecto de convertir a ECUAGRAN en un depósito comercial, lo que nos daría la ventaja de poder almacenar producto sin nacionalizar por un lapso de hasta 180 días. Consideramos que esto es un gancho potencial para que los grandes traders se interesen en hacer alianzas estratégicas con nuestro terminal para establecer un supermercado de trigo para los consumidores. Hemos mantenido contactos con la empresa ADAPAUSTRO para que

si se dan las condiciones pueda ampliar su territorio de Almacén Temporal a las instalaciones de ECUAGRAN.

Finalmente, hemos previsto establecer tarifas diferenciadas de almacenamiento, de manera que en épocas bajas podamos atraer clientes que descarguen en ECUAGRAN.

En épocas bajas es preferible tener producto en nuestros silos aunque sea a precios menores a los acostumbrados para contribuir a cubrir los costos fijos de la planta.

5. ADMINISTRACION Y MANTENIMIENTO DE PLANTA

La actual administración ha hecho un esfuerzo muy importante en mantener los costos administrativos y operativos dentro de los rubros presupuestados. Sin embargo, no se han descuidado detalles para que la planta cumpla con todos los requerimientos de una instalación portuaria y por el contrario se ha realizado ciertas inversiones para modernizar las instalaciones, así como para su mantenimiento preventivo y correctivo.

El costo administrativo y de operación de la compañía estuvo ceñido al presupuesto, e inclusive por debajo en un 2% de lo aprobado por el Directorio.

El 17 de junio tuvimos la Auditoría de la SEPROM, cumplimos con todos los requerimientos del Código PBIP y obtuvimos la certificación válida de Terminal Privado hasta julio de 2009.

También nos hizo una auditoría el Cuerpo de Bomberos y tuvimos que realizar un estudio para la compra de una bomba de agua de mayor capacidad, así como la adquisición de equipos de protección contra incendios.

A partir del 26 de julio de 2005, se contrató a una nueva compañía para la seguridad de la planta. Se consideró saludable hacer el cambio ya que ese proveedor fue contratado por la administración anterior. La nueva empresa es ORVIS S.A., que tiene más de 15 años en el

mercado y ha brindado sus servicios en sitios de alto control como el Aeropuerto de Guayaquil. El personal fue calificado en cursos de la ESMENA. Adicionalmente, se consiguió una mejor tarifa que la que se pagaba anteriormente.

Se cambió también el servicio de alimentación ya que había mucho descontento con el proveedor anterior y el personal entraba y salía mucho de la planta a la hora de almorzar creando desorden. Con el cambio quedó totalmente prohibida la salida injustificada del personal en horas laborables.

Se adquirió a PORTA una base celular, de esta manera las llamadas a celulares quedaron completamente restringidas desde los teléfonos convencionales y las que son necesarias se efectúan a un costo fijo y controlado, generando ahorro para la compañía. Estimamos ahorrar unos \$5.000,00 dólares aproximadamente.

Con el afán de fortalecer el servicio a nuestros clientes, contratamos una laboratorista de planta, para poder analizar las muestras sin costo alguno tanto a la llegada del buque, durante el almacenamiento y cuando el cliente lo necesite.

En lo que respecta a mantenimiento, se concluyó la primera etapa de construcción de las troyas en nuestro muelle, que por su deterioro estaban poniendo en riesgo su seguridad y esperamos concluir la segunda etapa para refaccionar completamente los soportes para recepción de buques.

Se está haciendo también una reconstrucción de las instalaciones eléctricas de los silos, que se encuentran bastante deterioradas por el paso del tiempo, inclusive estamos mejorando dicha infraestructura protegiéndola con tuberías de acero, de manera que su vida útil sea mucho más larga.

6. SISTEMAS INFORMÁTICOS

Conforme el contrato realizado el año pasado y pensando en ofrecer un mejor servicio a los clientes, hemos implementado un nuevo

sistema informático. Empezamos con Contabilidad, logística, almacenamiento y ventas, modernizando las comunicaciones y los controles de la compañía.

Adicionalmente, hemos desarrollado un sistema mediante el cual los clientes pueden obtener a través de la página Web información en línea sobre saldos, entregas y despachos de su producto.

Adquirimos también un Sistema Biométrico de control de personal de la planta, este sistema a más de brindar seguridad a las instalaciones, facilitará el control de los empleados y la elaboración de los roles.

Con este último paso se completa la implementación de los sistemas informáticos, que le permitirán la compañía un manejo más eficiente en todas sus áreas y lo que es más importante aún, a nuestros clientes ofrecerles la información en línea al momento mismo del despacho del producto.

En lo que respecta a comunicaciones, se instaló el servicio de banda ancha de Internet, esto a más de facilitar la implementación del nuevo sistema informático, mejora la comunicación interna y genera un ahorro de aproximadamente \$2.400,00 dólares anuales ya que anteriormente el servicio se lo obtenía vía telefónica.

Para conocimiento de la Junta, me permito indicar a ustedes que la empresa cumple con todo lo establecido en la Ley y Reglamentos de Propiedad Intelectual.

7. REUNIONES DE DIRECTORIO

Las reuniones de Directorio se llevaron a cabo con normalidad y regularidad, en un promedio de una vez por mes, los Directores se han mantenido informados de manera permanente, con anterioridad a las actividades y decisiones que se han tomado durante el año. En estas reuniones se contó con la presencia de los Directores Principales y cuando se requirió con la de los Directores Suplentes.

El Directorio ha conocido en estas reuniones, el presupuesto del año 2005 y los balances mensuales. Se ha puesto interés en buscar fuentes para el pago de nuestras acreencias, reorientar la actividad de la empresa a otros segmentos de mercado y cuidar el gasto, aprovechando mejor los pocos recursos disponibles.

8. BALANCE GENERAL

Activo:

En el Balance de Situación en el "Activo" tenemos en "Disponible" US\$ 22.969,17, integrado por los saldos de las cuentas corrientes en los bancos.

El "Exigible" corresponde a las cuentas por cobrar a corto plazo por US\$ 1.238.223,65 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\$ 7.156.773,42 se descompone en: trigo disponible por US\$ 806.221,51, las importaciones en tránsito por US\$ 1.621,16 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\$ 6.209.398,22 se encuentra integrado por costos revaluados, menos las depreciaciones acumuladas.

La cuenta por cobrar a largo plazo a Molinos La Unión es de US\$ 1.012.223,75.

En "Inversiones a Largo Plazo" se registran aportes por US\$ 462.060,56 por la participación en el capital de las Compañías SEPYMAN, INVEGRAN, SMOLIAN y ELECTROQUIL.

Pasivo:

En el Balance de Situación en el "Pasivo" tenemos en "Acreedores a Corto Plazo" US\$ 1.273.846,04 y está integrado por: Cuentas por pagar a Seaboard y Atlas por compra de trigo US\$ 777.769,13, por la porción a corto plazo del préstamo del Produbanco US\$ 113.416,09, por el préstamo por pagar a INVEGRAN US\$ 275.000,00 y por otras cuentas por pagar US\$ 107.660,82, en el rubro "Deudas Fiscales" US\$ 25.410,32, que corresponden a impuestos retenidos en la fuente y aportaciones por pagar al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

"Acreedores a Largo Plazo" US\$ 4.108.630,22 que corresponden al préstamo hipotecario del Banco Internacional US\$ 3.328.431,27, por la porción a largo plazo del préstamo al Produbanco US\$ 667.635,79, a la provisión para la jubilación patronal US\$ 71.756,62 y US\$ 40.806,54 para desahucios.

Patrimonio:

PATRIMONIO		
	2005	2004
Capital suscrito y pagado	20.373.991,00	20.373.991,00
Reserva legal	18,00	18,00
Utilidades no distribuidas	3.672,00	3.672,89
Pérdida años 2003 y 2004	-1.328.323,30	-1.238.323,38
Pérdida año 2005	- 557.096,32	0,00
TOTAL DEL PATRIMONIO	18.492.262,19	19.049.358,51

Resultados

En el Balance de "Pérdidas y Ganancias" tenemos un total en ventas de US\$ 4.156.261,19 y corresponden a:

VENTAS			
	2005	2004	VARIACION
Trigo	3.244.147,07	4.958.306,00	- 1.714.158,93
Maíz	68.456,37	0,00	68.456,37
Servicio Almacenaje	387.669,60	447.645,07	- 59.975,47
Servicio Descarga	303.755,74	444.121,51	- 140.365,77
Servicios alquiler muelle y equipos	86.892,44	92.382,19	- 5.489,75
Tiempos ganados	19.279,18	14.902,96	4.376,22
Otras ventas y servicios	46.060,79	33.693,02	12.367,77
TOTAL VENTAS	4.156.261,19	5.991.050,75	- 1.834.789,56

En este año se vendieron 13.519 T.M. de trigo que comparadas con las del año 2004 equivalen a una disminución de 7.638 T.M., por un valor de US\$ 1.714.158,93, se incorporó una nueva línea de negocio con la venta de 356 T.M. de maíz por US\$ 68.456,37. En los servicios que presta la planta se registraron US\$ 843.657,75, siendo los más importantes el almacenaje por US\$ 387.669,60, de descarga por US\$ 303.755,74, en alquiler de muelles y otros por US\$ 152.232,41.

En la cuenta "Costo de Venta" US\$ 4.212.118,21 se incluye el costo del trigo y maíz vendidos y todos los gastos efectuados en el mantenimiento y operación de la planta de Guayaquil.

Los gastos administrativos del presente año son de US\$ 407.679,70.

En la cuenta "Otros Ingresos" se obtuvo US\$ 303.568,76 por la reversión de parte de la provisión de contingencias US\$ 135.794,68, por intereses US\$ 157.261,89 de los cuales no se ha recibido US\$ 150.680,06 de parte de Molinos La Unión y por otros ingresos US\$ 10.552,19

En "Otros Egresos" por US\$ 397.128,36 por intereses de préstamos y gastos financieros.

Como resultado final tenemos una pérdida de US\$ 557.096,32.

9. FUTURO

Es sumamente penoso realizar un informe sobre una compañía que la conocimos como “la gallina de los huevos de oro”, cuando en este periodo, no ha sido posible alcanzar los resultados esperados, pero no es solamente responsabilidad del Gerente, del Presidente o del Directorio, el sacar a esta compañía de esta crisis, es también responsabilidad de todos los accionistas

Este nuevo año es trascendental para la empresa en 3 temas:

- a) El desarrollo de nuevos mercados, como el de Balanceadores y Avicultores, que muestra una proyección de crecimiento muy interesante, por sus necesidades, tanto en producto como en almacenamiento.
- b) La venta de las acciones que mantenemos en tesorería, sobre lo cual presentaremos a esta Junta una propuesta, que no la pensamos como una alternativa, sino más bien como la única opción que le queda a la compañía. Si no logramos obtener capital fresco para el pago de nuestras obligaciones, la continuidad de ECUAGRAN, se verá seriamente comprometida en el mediano plazo.
- c) Y no menos importante, es el hecho de trabajar e importar unidos, solos cada uno de nosotros en un mercado globalizado, creo que ya habrán evaluado cual será el resultado. El estar unidos permitirá hacer proyecciones de compra de más largo plazo, que podrán ofrecer beneficios importantes en precio y calidad.

Este es el gran desafío, son los temas que deberemos conquistar, pues en ellos se encuentra el futuro de ECUAGRAN y deberán recibir toda la atención.

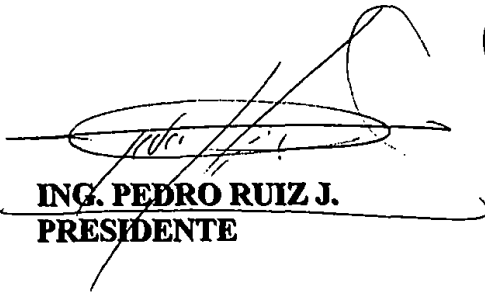
10. AGRADECIMIENTO

Para terminar, queremos presentar nuestro reconocimiento a los señores Directores: Arquitecto Alfredo Valdivieso, Licenciado Rafael Serrano, Ingeniero Rodrigo López, Doctor Raúl Brito, señor Patricio Rodríguez, por el soporte brindado durante este año, así como por su importantísima ayuda.

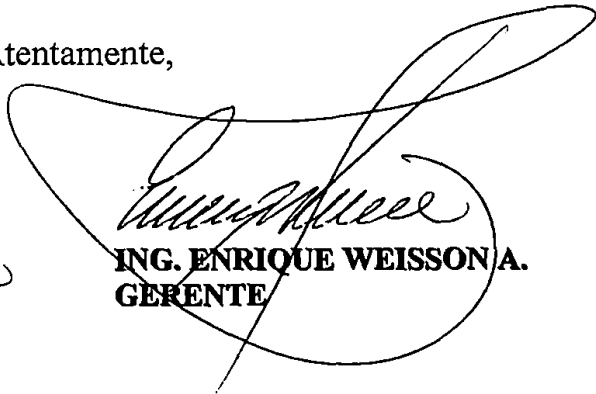
También nuestro agradecimiento al personal administrativo y de planta, que han brindado durante este año una importante ayuda al desarrollo de las responsabilidades a ellos encomendadas, comprometiéndose y aportando con su experiencia y conocimientos con gran interés en beneficio de la compañía a pesar de la adversidad de las circunstancias.

De igual manera nuestra gratitud a los señores accionistas por la confianza depositada en nosotros.

Atentamente,



ING. PEDRO RUIZ J.
PRESIDENTE



ING. ENRIQUE WEISSON A.
GERENTE