

**INFORME DE LOS ADMINISTRADORES DE LA COMPAÑÍA
ECUATORIANA DE GRANOS S. A.
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

Marzo de 2007

Señores Accionistas:

En un país como el nuestro, en el cual, desde hace muchos años estamos viviendo el día a día sin saber cómo amaneceremos, cubiertos por el fantasma de la incertidumbre y el pesimismo, solo recibimos de nuestros gobiernos pasividad y total indecisión a todo nivel.

Si bien este año no cambiamos de Presidente, nos hemos pasado muy ocupados pensando a quién íbamos a elegir. Esto generó un esquema de inestabilidad política, que sumado a la visión miope de los líderes políticos que no pueden ver más allá de sus narices, cuando les conviene, concentrados en los intereses personales, mantuvo al país congelado.

Un congelamiento, que en los actuales momentos se va agravando, debido a la tendencia de globalización mundial, que está impulsando a la gran mayoría de países a realizar cambios radicales en sus estructuras para enfrentar este reto. El Ecuador se está quedando rezagado frente a los otros países, como vecinos, clientes y proveedores, para quienes seremos presa fácil, frente a este total descuido de los sectores productivos por parte de los gobiernos, que solamente han visto al petróleo como la fuente de ingresos sin pensar en el mañana.

Se ha incrementado la crisis que afecta al sector molinero, que ha seguido inmerso en un grave problema, que es la lucha permanente por la participación del mercado, que frente a un exceso de producción, ha visto caer continuamente los precios de venta de la harina, manteniéndolos en niveles que no les permite alcanzar sustentabilidad a la mayoría de empresas. A esto se suma el incremento en los precios de los trigos en el mercado internacional a niveles que no se habían visto en los últimos 10 años. Frente a estos hechos el mercado ha reaccionado tomando una forma y distribución a la que solo lo podrá enfrentar unidades de alta producción, y

es allá hacia donde deberían tender, quienes pretendan estar presentes en el mañana.

ACTIVIDADES

1. PAGO DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO

Los esfuerzos realizados por la compañía para cumplir con sus obligaciones, nos ha permitido mantener abiertas nuestras líneas de crédito para seguir operando. Así, logramos refinanciar en el mes de febrero, la operación con el Produbanco en la cual ya tuvimos que pagar el primer dividendo de capital, recibiendo nuevamente un año de gracia.

En los primeros meses del próximo año, terminan los períodos de gracia para el pago del capital a las instituciones financieras con las que mantenemos créditos, pero hasta el momento ECUAGRAN ha logrado mantener al día sus obligaciones, tanto con bancos como con proveedores. Sin embargo, si no logramos atenuar los costos financieros, vía venta de las acciones en tránsito o una capitalización por parte de los accionistas, en el curso de este año la operación de la empresa se verá dificultada.

Hemos realizado una serie de gestiones para incrementar ventas y disminuir egresos, pero la operación sigue en negativo por el efecto de los costos financieros.

2. VENTA DE LAS ACCIONES

Con algunos potenciales clientes hemos puesto en marcha fórmulas creativas, de manera que podamos generar interés en el paquete accionario que se encuentra en tránsito, premiando a estos nuevos accionistas por su inversión con beneficios muy especiales en almacenaje, con el objetivo de que la compañía pueda quedar libre de deuda, sino en su totalidad, en un porcentaje muy importante que permita revalorizar el patrimonio de los accionistas.

Pero todos estos esfuerzos no han podido alcanzar resultados positivos. La situación de la compañía muestra que es una inversión estratégica que protege y beneficia solamente a quienes son dueños de la carga, condición esta que restringe el universo de potenciales compradores.

Este año es crucial para definir el futuro de la empresa, ya que tenemos que concretar una de las dos alternativas que todavía mantenemos abiertas:

1. Que se realice la compra de las acciones que se encuentran en tesorería, por parte de los actuales socios con sustitución de la deuda.
2. Que se logre concretar la venta del paquete accionario a un grupo que maneja un importante volumen de carga.

Para la primera dependemos de la voluntad y disponibilidad de los accionistas para conservar un activo estratégico para el desenvolvimiento de sus negocios, y para la segunda, lamentablemente dependemos de la decisión de un tercero. En todo caso no desmayaremos en hacer todos los esfuerzos necesarios para que ECUAGRAN quede liberada en lo posible de obligaciones financieras, y en poder de sus accionistas que se garanticen así la permanencia de sus operaciones en el futuro.

3. DEUDA DE MOLINOS LA UNIÓN.

Lamentablemente y a pesar de los esfuerzos realizados a todo nivel prevaleció el interés de ciertos bancos que lograron acomodar los resultados a sus necesidades, dejando de lado la justicia.

Finalmente, en febrero de 2006 se definió el acuerdo concordatario que aprobó la Superintendencia de Compañías, el mismo que resolvió lo siguiente:

- a) Se definió el 16 de febrero de 2006 una acreencia a favor de ECUAGRAN por el valor de US\$ 1.648.359,24.
- b) Los intereses sobre el 70% de ese valor, es decir US\$ 1.153.851,47 se pagarán trimestralmente a 7 años plazo, con tres de gracia para el capital, a un interés anual del 4%. A partir del cuarto año se empezará a amortizar el capital en un 10%, en el quinto año en un 20%, el sexto 30%, y en el séptimo el 40% restante.
- c) El 30% restante se constituye en una cuota ballon por US\$ 494.507,77 que será cancelada a partir del octavo año.

Hasta el momento nos han cancelado dos cuotas, del 17 de mayo y 15 de agosto de 2006, quedando pendiente de cancelar la cuota que se venció el 13 de noviembre de 2006.

4. GESTIÓN COMERCIAL

Durante el año 2006, el Directorio y la administración de ECUAGRAN han continuado las gestiones para viabilizar la situación financiera de la compañía y fortalecer las ventas de la misma, incrementando los negocios existentes y diversificándolos en líneas afines.

El objetivo además, ha sido mostrar el potencial de negocio a clientes estratégicos, de manera que se puedan vender las acciones en tránsito, ya que ésta es la alternativa principal para solucionar los problemas financieros de la compañía, cuyo origen es de conocimiento de todos los accionistas.

VENTAS DE GRANOS

Durante el año 2006 nuestras ventas de granos incrementaron considerablemente tanto en el rubro de trigo, como en el rubro de maíz, donde se gestionaron permisos de importación:

INGRESOS	Año 2006	Año 2005	Comparativo
Ventas			
Trigo	17,252.00	13,519.00	27.61%
Maíz	6,172.00	356.00	1633.71%

La importación y venta del trigo durante el año 2006 fue muy volátil debido a los fuertes incrementos de precio que registró el producto en la bolsa internacional, especialmente durante el segundo semestre. Sin embargo, los precios de la harina en el mercado local no fueron consecuentes con los elevados precios internacionales del trigo, lo cual llevó a muchos molineros a tener que mezclar trigos para poder ser competitivos, y en muchos casos a bajar su producción.

Esto se convirtió en una buena oportunidad para ECUAGRAN, ya que tuvimos la visión de importar trigos baratos como el alemán y argentino, que aparte de tener buen precio, produjeron buenos resultados en el proceso de

harinas. La ventaja estratégica de ser una almacenadora de granos, nos permitió además tener suficiente trigo para harina que pudimos ofrecer a nuestros accionistas a buen precio, en un momento que se generó escasez en el mercado producto de los altos precios del trigo.

Vendimos al mercado balanceador unas 3.500 toneladas, que ya es un porcentaje importante de los requerimientos de este mercado. Esperamos incrementar este rubro para el 2007 a unas 6.000 toneladas como mínimo.

En cuanto al trigo canadiense, hemos acordado un esquema de importación con algunos molinos accionistas de ECUAGRAN, donde a cambio de un *fee*, nos encargamos de la cotización e importación de sus requerimientos de trigo, recibiendo los molinos por esto beneficios en almacenaje. De esta manera garantizamos también los servicios de descarga para el terminal. Adicionalmente, hemos implementado una alianza estratégica con el proveedor Atlas Trading & Shipping para importar y almacenar cantidades importantes de trigo en nuestras instalaciones, y tener producto siempre disponible para nuestros socios y otros clientes mutuos.

En lo correspondiente al maíz, luego de intensas gestiones, pudimos conseguir un permiso de importación de 3.000 toneladas, las mismas que vendimos en un lapso de 40 días. Debido al buen resultado que tuvimos, estamos gestionando la apertura de un nuevo permiso para continuar con esta nueva línea de negocios para la compañía.

En la búsqueda de proyectos alternativos, se está analizando la posibilidad de llevar a Guayaquil las instalaciones del Molino San Francisco, para ponerlo en marcha y generar un rubro adicional de ingresos a la empresa.

DESCARGAS

INGRESOS	Año 2006	Año 2005	Comparativo
Servicio-Descarga	77,575.00	102,002.00	-23.95%

Se están haciendo ingentes esfuerzos para descargar la mayor cantidad de barcos en ECUAGRAN. El tema del calado sigue siendo una limitación, pero también debemos manifestar que algunos accionistas prefirieron

descargar su producto en otras instalaciones, lo cual nos produjo una merma en las toneladas descargadas con respecto al año anterior.

Sin embargo de esto, se pudo atenuar en algo con descargas terrestres de otros clientes como PRONACA, a quien le recibimos pasta de soya y maíz. También concretamos un acuerdo con Atlas Trading para importar trigo en conjunto y almacenarlo a largo plazo, y por ende descargar producto que normalmente iba a otros terminales.

También, estamos trabajando con la Cervecería Nacional para adicionar a la descarga de malta que hacemos, la descarga de cebada que normalmente viene en barcos de bajo calado. Hemos traído vía terrestre la primera remesa, y esperamos hacerlo a lo largo del año, ya que es el grano de mayor volumen de importación de la Cervecería.

Finalmente, tenemos el proyecto para obtener el permiso para poder embarcar productos alternativos como azúcar y arroz.

ALMACENAMIENTO

INGRESOS	Año 2006	Año 2005	Comparativo
Servicio-Almacenaje	103.464,00	130.689,00	-20,83%

Este rubro casi siempre ha sido una consecuencia directa de la descarga, sin embargo hemos gestionado este servicio de manera tal que algunos clientes prefieran almacenar su producto en nuestras instalaciones así lo hayan descargado en otro lugar, o también productos que corresponden a la cosecha nacional.

Un caso concreto es el de AGRIPAC que está almacenando en ECUAGRAN maíz nacional e importado, que han sido descargados en otro terminal.

Por segundo año consecutivo seguimos trabajando con PRONACA, pero esta vez hemos firmado un contrato para almacenarles de 10 a 20 mil toneladas de maíz de su cosecha nacional, y que se hará a partir del mes de mayo que es nuestra época de menor ocupación. Esperamos complementar este rubro con pasta de soya, tal como lo hicimos el año anterior.

Estamos trabajando bajo el esquema de tarifas diferenciadas de almacenamiento, de manera que en épocas bajas podamos atraer clientes, tratando de aumentar los niveles de ocupación.

5. ADMINISTRACION Y MANTENIMIENTO DE PLANTA

Hemos venido trabajando permanentemente en mantener los costos administrativos y operativos dentro de los rubros presupuestados, sin descuidar detalles que implican el mantenimiento de una planta que cumpla con todos los requerimientos de una instalación portuaria, y por el contrario se ha cumplido con todos los trabajos que forman parte del mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones

En el mes de junio tuvimos la Auditoria anual de la SEPRON, cumpliendo con todos los requerimientos del Código PBIP, y obtuvimos la certificación válida para poder seguir operando el terminal portuario.

Se está haciendo también un refaccionamiento de las instalaciones eléctricas de los silos que se encuentran bastante deterioradas por el paso del tiempo. Inclusive estamos mejorando dichas instalaciones protegiéndolas con tuberías de acero, de manera que su vida útil sea mucho más larga.

6. SISTEMAS INFORMÁTICOS

Se ha terminado la implementación del nuevo sistema informático que nos permite modernizar y agilizar nuestros procesos internos y de control en contabilidad, logística, almacenamiento y ventas.

Se encuentra ya operando en su totalidad el 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.

7. REUNIONES DE DIRECTORIO

Las reuniones de Directorio se llevaron de acuerdo a lo establecido en los estatutos, en forma mensual y con regularidad. Los directores se han mantenido informados con la debida anticipación, a las actividades y decisiones que se han tomado durante el año. A estas reuniones fueron

invitados los Directores Principales y cuando se requirió, se solicitó la asistencia de los Directores Suplentes.

El Directorio ha conocido en estas reuniones, el presupuesto del año 2006 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, destinando de la manera más eficiente posible los recursos disponibles.

8. BALANCE GENERAL

Activo:

En el Balance de Situación en el "Activo" tenemos en "Disponible" US\$ 11.484,35, integrado por los saldos de las cuentas corrientes en los bancos.

El "Exigible" por US\$ 519.184,80, corresponde a cuentas por cobrar a clientes US\$ 73.983,33, retenciones en la fuente que se encuentran en proceso de recuperación en el Servicio de Rentas Internas por US\$ 157.972,93, cuentas por cobrar a SEPYMAN US\$ 243.544,86 y por otras cuentas US\$ 43.683,68.

El "Realizable" por US\$ 8.954.805,77 se descompone en: trigo disponible por US\$ 1.206.578,12, las importaciones en tránsito por US\$ 1.399.296,90 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" por US\$ 5.886.247,17 se encuentra integrado por costos revaluados, menos las depreciaciones acumuladas.

La cuenta por cobrar a largo plazo a Molinos La Unión es de US\$ 1.648.359,24.

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

Pasivo:

En el Balance de Situación en el "Pasivo" tenemos en "Acreedores a Corto Plazo" US\$ 3.517.775,61 y está integrado por: Cuentas por pagar a Atlas Trading & Shipping por compra de trigo US\$ 2.772.014,34, por la porción a corto plazo del préstamo del Produbanco US\$ 80.684,03, por el préstamo por pagar a INVEGRAN US\$ 308.393,03 y por otras cuentas por pagar US\$ 356.684,21, en el rubro "Deudas Fiscales" US\$ 30.463,94, que corresponden a impuestos retenidos en la fuente y aportaciones por pagar al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

"Acreedores a Largo Plazo" US\$ 4.126.037,76 que corresponden a: préstamo hipotecario del Banco Internacional US\$ 3.328.431,27, la porción del préstamo al Produbanco US\$ 685.043,33, la provisión para la jubilación patronal US\$ 71.756,62 y US\$ 40.806,54 para desahucios.

Patrimonio:

PATRIMONIO		
	2005	2006
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 años anteriores	-1.328.323,38	-1.885.419,58
Pérdida del presente año	- 557.096,32	-885.897,73
TOTAL DEL PATRIMONIO	18.492.262,19	17.606.364,58

Resultados

En el Balance de "Pérdidas y Ganancias" tenemos un total en ventas de US\$ 5.653.900,16, que comparadas con las del año anterior, existe un aumento del 36% y corresponden a:

VENTAS			
	2005	2006	VARIACIÓN
Trigo	3.244.147,07	3.819.517,40	575.370,33
Maíz	68.456,37	1.141.023,57	1.072.567,20
Servicio Almacenaje	387.669,60	207.753,25	- 179.916,35
Servicio Descarga	303.755,74	310.261,71	6.505,97
Otras ventas y servicios (Anexo 1)	86.892,44	73.763,94	- 13.128,50
Servicios alquiler muelle y equipos	46.060,79	101.580,59	55.519,80
Tiempos ganados	19.279,18	0,00	19.279,18
TOTAL VENTAS	4.156.261,19	5.653.900,46	1.497.639,27

En este año se vendieron 17.252 T.M. de trigo por un valor de US\$ 3.819.517,40 y a 6.172 T.M. de maíz por US\$ 1.141.023,57.

En los servicios que presta la planta se registraron US\$ 693.359,49, que corresponden a: almacenaje US\$ 207.753,25, descarga US\$ 310.261,71, alquiler de muelles y equipos y otros US\$ 175.344,53.

En la cuenta "Costo de Venta" por US\$ 5.441.550,19 se incluye el costo de la venta del trigo y el maíz y todos los gastos efectuados en el mantenimiento y operación de la planta de Guayaquil, dándonos una utilidad en ventas de US\$ 212.350,27.

Los gastos administrativos generales y de la planta del presente año son de US\$ 794.683,95.

En otros ingresos se obtuvo la cantidad de US\$ 81.988,82 que corresponden a: intereses US\$ 71.513,71, utilidad en la venta de activos fijos US\$ 2.732,14 y otros ingresos US\$ 7.742,97.

En otros egresos por intereses y gastos financieros tenemos la cantidad de US\$ 385.552,87.

Como resultado final tenemos una pérdida de US\$ 885.897,73.

Dando cumplimiento a lo establecido en el reglamento sobre los contenidos de los informes de los administradores, debo indicar a ustedes que la empresa cumple con todo lo establecido en la Ley y Reglamentos de Propiedad Intelectual.

9. FUTURO

Hemos venido realizando ingentes esfuerzos en la búsqueda de nuevos socios, para lograr la venta de las acciones en tesorería, pero no es tarea fácil, a pesar del trabajo desarrollado no logramos resultados, aunque todavía mantenemos abiertas las dos posibilidades mencionadas.

La compra de acciones por parte de los socios bajo el esquema de sustitución de deuda es el único camino, que en este momento se encuentra bajo nuestro control y que aseguraría la existencia de esta compañía y posiblemente de los molinos socios.

Esta es la propuesta que se ha venido planteando por parte de la administración desde hace 4 años, los costos financieros son la carga más pesada en los resultados de la compañía y ya no puede ser sobre llevada, por el deterioro que está generando al patrimonio.

Por lo expuesto, debemos indicarles que lamentablemente el tiempo se acabó y nuestra recomendación para la Junta General, es que si no se logra un acuerdo para la venta de las acciones que se encuentran en tesorería durante este año, se proceda a la liquidación de la compañía, antes de que sea demasiado tarde.

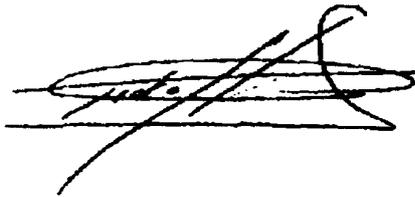
10. AGRADECIMIENTO

Para finalizar, queremos presentar nuestro reconocimiento a los señores miembros del Directorio: Arquitecto Alfredo Valdivieso, Licenciado Rafael Serrano, señor Fernando Vela, Ingeniero Diego Córdova, Doctor Raúl Brito, Señor Patricio Rodríguez, Arquitecto José Buenaño y Economista Rodrigo Sánchez, por sus importantes aportes, participación y ayuda en este periodo.

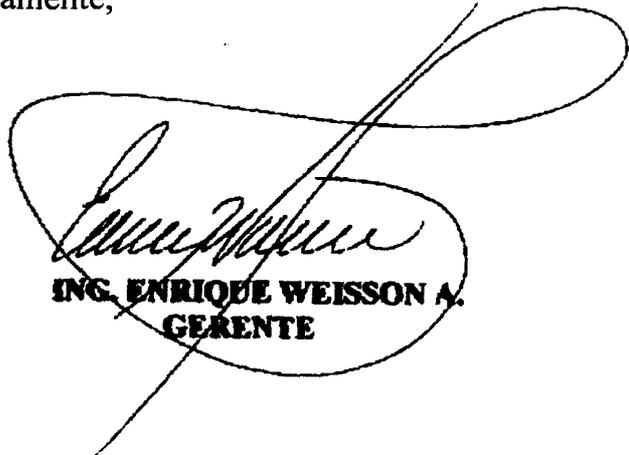
También nuestro agradecimiento a todos quienes han colaborado con el desarrollo de las actividades de la compañía durante este año, de manera especial al personal administrativo y de planta, por su responsabilidad en las tareas a ellos encomendadas, a pesar de la desmotivación que genera la crisis.

Nuestro reconocimiento a los señores accionistas por la confianza depositada en nosotros.

Atentamente,



**ING. PEDRO RUIZ J.
PRESIDENTE**



**ING. ENRIQUE WEISSON A.
GERENTE**