

/

**INFORME ANUAL DE 2007
GERENCIA GENERAL
Agrícola Alzamora Cordovez Cía Ltda.**

Marzo 28 del 2008

1.- SITUACION DEL MERCADO

El año 2007 fue un muy buen año para la industria del aceite de palma en el Ecuador. La producción total de aceite en el país llegó a aproximadamente a 396.000 TM, con exportaciones de 204.545 TM. El precio al que vendimos el aceite rojo mejoró de manera importante, con un promedio anual de US\$ 679, lo que significó un aumento en el precio del 44.45% frente al año anterior. Más interesante aún es que la tendencia fue siempre al alza. Empezamos el 2007 con un precio de US\$ 560 y en diciembre cerramos el mes con un precio de venta del aceite rojo de US\$ 868 por TM. Según publicaciones especializadas como Oilworld, se prevé que la tendencia alcista se mantendrá en el 2008, alimentada por varios factores como el aumento en la demanda, la devaluación del dólar frente al euro y el incremento en el uso de los biocombustibles.

En cuanto a las exportaciones ecuatorianas, en el 2007 quedaron conformados tres grupos exportadores: el Fideicomiso de la Fabril, Fedapal y el de los exportadores independientes. Ventajosamente durante el 2007 Fedapal logró mejorar mucho su situación financiera, cubriendo gran parte del déficit que mantenía, por lo que se prevé que para el año 2008 Fedapal volverá a ser un actor importante en las exportaciones de aceite evitando así los riesgos que implican el que el mercado tenga una dependencia en un solo gran comprador.

2.- SITUACION DE LA EMPRESA Y CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DE 2007

Producción

El año 2007 fue muy satisfactorio en cuanto a la captación de fruta. Logramos procesar 78.676 TM, un 11.25% más que en el año 2006 y un 4.9% más de lo que habíamos presupuestado. En cuanto a la extracción se observó una reducción del 20.7% que obtuvimos en el 2006 al 20.09% para el 2007. Esta reducción en la extracción es preocupante, sin embargo, luego de investigar sus causas hemos llegado a la conclusión de que se origina en factores climáticos fuera de nuestro control ya que el fenómeno es general en todas las extractoras del país. Como medida de previsión hemos reducido nuestras expectativas de extracción para el año 2008.

En la planta de palmiste, el 2007 fue también muy satisfactorio. Se logró mejorar de manera importante el nivel de producción de la planta de aceite de palmiste gracias a la instalación de una tercera prensa y a la optimización del proceso. Se procesaron 5.555 TM de almendra, un incremento del 72.30% frente al año anterior. Conseguimos una extracción de 15.44% de aceite/nuez, la misma que está dentro de los parámetros normales para el proceso del palmiste.

Comercialización

En el primer semestre del 2007, prácticamente el único comprador de aceite de palma en el Ecuador fue La Fabril. Esto se debió a que La Fabril cerró un negocio de exportación grande con Venezuela, quedándose fuera de este mercado las otras dos industrias. Por esta razón, las industrias agrupadas en Fedapal (Danec, Ales y Epacem) tomaron la decisión de suspender las compras de aceite. A mediados de año la situación cambió cuando Fedapal logró cerrar un negocio con Venezuela y entonces Danec cambió su política y empezó a demandar aceite.

A principios de año habíamos adquirido un compromiso con La Fabril para la provisión de 6800 TM de aceite rojo y 1000 TM de aceite de palmiste durante el año 2007. Ante la suspensión de las compras por parte de las demás industrias, ampliamos posteriormente dicho compromiso hasta 12.000 TM. El problema estuvo en que al empezar el período pico de producción, el gran volumen de compras que estaba realizando La Fabril afectó su flujo de caja y su capacidad de financiamiento. Empezaron el sistema de pago del aceite con letras de cambio, pero como los cupos de crédito de La Fabril ya estaban excedidos, era imposible descontar dichas letras en el sistema financiero. Nosotros también fuimos afectados en nuestro flujo de caja y como consecuencia tuvimos que diferir el pago de la fruta a quince días por algunos meses.

Ante el incumplimiento de La Fabril en los términos de pago acordados, nos vimos obligados a buscar otras alternativas para colocar el aceite a partir del segundo semestre. Pudimos colocar un volumen importante de aceite de exportación a través de La Joya y también Danec empezó a comprar a partir del mes de Julio. Gracias a estas ventas logramos regular nuestro flujo de caja y normalizar los pagos de fruta. Las ventas en el 2007 se distribuyeron de la siguiente manera: 10.131 TM a La Fabril, 2.134 TM a La Joya, 1.773 TM a Danec y 1.673 TM a otros compradores para un gran total de 15.711 TM de aceite rojo vendidas en el año.

3.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones emitidas por la Junta General.

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Se logró superar el impasse que tuvimos con las empresas CTI Biofuels y Aquapetro Technologies por la suspensión del proyecto de la planta de biodiesel. Finalmente, CTI biofuels nos hizo una devolución total del aporte que habíamos hecho para reservar la maquinaria y el problema quedó completamente resuelto.

No se produjeron otros hechos extraordinarios dignos de mencionar en los ámbitos administrativo, laboral y legal.

5.- SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO ANTERIOR

A continuación se resumen los principales indicadores de la actividad económica de Agrícola Alzamora Cordovez Cía Ltda durante el ejercicio de 2007:

Resultados	a Dic 2006	a Dic 2007	Comparación	
			Dif en \$	Dif en %
Ventas Aceite Rojo	7,118,629	10,671,174	3,552,545	49.90%
Ventas Nuez	271,339		-271,339	-100.00%
Ventas Otros		45,520	45,520	
Total Ventas	7,389,968	10,716,693	3,326,725	45.02%
Costo de Ventas	6,543,992	9,648,532	3,104,540	47.44%
Contribución	845,976	1,068,162	222,186	26.26%
Ventas Aceite Palmiste	712,513	1,984,729	1,272,216	178.55%
Ventas Torta de Palmiste	138,257	298,727	160,470	116.07%
Ventas Proceso Palmiste	850,770	2,283,456	1,432,686	168.40%
Costo de Ventas	802,461	1,798,876	996,415	124.17%
Contribución	48,310	484,580	436,270	903.06%
Total Ventas	8,240,738	13,000,149	4,759,411	57.75%
Total Costo de Ventas	7,346,453	11,447,408	4,100,955	55.82%
Contribución	894,285	1,552,742	658,457	73.63%
Otros Ingresos	21,851	121,559	99,708	456.31%
Gastos de Ventas	60,483	6,504	-53,979	-89.25%
Gastos Administrativos	269,366	325,672	56,306	20.90%
Gastos Financieros	53,454	114,451	60,997	114.11%
Gastos Fertilizantes	9,910	111,378	101,468	1023.90%

Utilidad (Pérdida) antes				
Impuestos	522,924	1,116,296	593,372	113.47%
Participación Trabajadores	78,737	167,898	89,161	113.24%
Impuesto a la Renta	111,544	237,855	126,311	113.24%
Utilidad Neta	332,643	710,543	377,900	113.61%

Otros Indicadores	a Dic 2006	a Dic 2007
Liquidez	1.62	1.57
Días C x C Comerciales	35	42
Retorno sobre Ventas	4.04%	5.47%
Rotación de Activos	3.13	3.58
Retorno sobre Activos	12.62%	19.58%
Apalancamiento	2.05	1.98
Retorno sobre la Inversión	25.88%	38.70%

Los resultados financieros del 2007 son muy satisfactorios. Superamos nuestras metas de producción, ingresos y utilidades.

Logramos una utilidad neta después de impuestos de US\$ 710.542,75 lo que significó un incremento del 113.61% frente a la utilidad conseguida en el 2006. El rendimiento obtenido sobre el patrimonio de la empresa fue del 38.70%.

En términos generales, Agrícola Alzamora Cía Ltda., presenta una posición sólida en su situación financiera, lo que nos permite comenzar el siguiente año con excelentes perspectivas.

6.- PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Se recomienda repartir US\$ 600.000 de las utilidades líquidas generadas, luego de cumplir con lo establecido por ley en cuanto a participación de trabajadores, pago de impuesto a la renta y reserva legal. El saldo restante sugerimos se mantenga como utilidades no distribuidas.

7.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2008

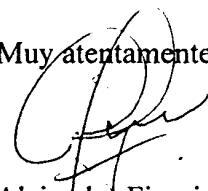
Para el 2008 recomendamos continuar nuestra campaña para mejorar la eficiencia y calidad de las dos plantas a través de la optimización de los procesos y de la reducción de paradas no programadas. El objetivo es alcanzar una meta de eficiencia del proceso del 93% sobre la capacidad de proceso teórica.

En el área comercial debemos diversificar nuestras ventas para no depender de un solo cliente como nos ocurrió en el 2007. Procuraremos compartir las ventas entre los dos grandes compradores locales: La Fabril y Danec, pero también procuraremos exportar un porcentaje importante de nuestro aceite. Ventajosamente el mercado para el 2008 luce muy favorable ya

que los precios de exportación están al alza y a diferencia de lo que ha ocurrido en el pasado se estima que los precios de exportación del aceite de palma estarán por encima del precio de venta local.

El presente informe pongo a consideración de la Junta General, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy atentamente,



Alejandro Figari
Gerente General
Agrícola Alzamora Cordovez Cía Ltda.