

INFORME DE RESULTADOS AÑO 2007

1.- ENTORNO MACROECONOMICO Y PERPECTIVAS PARA EL 2008

La economía ecuatoriana durante el 2007 se presentó con claros indicadores de inestabilidad tanto política, como social y económica y marcada por procedimientos políticos inadecuados. Durante su primer año de gobierno, el Ejecutivo ha propuesto un modelo de desarrollo tendiente a una socialización de la economía, combatiendo abiertamente a la política de mercado, para lo cual propicia y aviva el enfrentamiento de clases socio-económicas. Ejerciendo un discurso populista y demagógico ha logrado mantener su popularidad mediante la oferta de soluciones anti-técnicas y de corto plazo.

El panorama se inició con la confrontación de las fuerzas políticas con la Función Legislativa, esta última tildada de opositora y penalizada por el Tribunal Supremo Electoral por desacato. Como resultado fueron penalizados 57 diputados los cuales fueron despojados de su investidura y que culminó con un violento desalojo de las oficinas que utilizaban en el Banco Central. Posteriormente una vez instalada la Asamblea Nacional Constituyente se dictó el decreto 01 por la cual la Asamblea asume plenos poderes y la omnipotencia de sus resoluciones sin que exista estamento legislativo o judicial que pueda impugnarlas. Este simple hecho ha contribuido a la baja del índice de confianza empresarial que a fines de diciembre alcanzó los 77.8 puntos, indicador que demuestra la inseguridad que percibe el sector inversionista.

Las metas de crecimiento propuestas para la economía del orden del 3.4% no se han cumplido estimando están alrededor del 2,65%; debido al aporte del sector petrolero que fue del 4,6%, este crecimiento es el mas bajo de la región y las expectativas del Banco Central del Ecuador lo sitúan en el 1.8 %.

A fines del 2007 el índice de desempleo era de aproximadamente el 6,11%, según cifras oficiales, en las cuales se cambió el método de cálculo y está distorsionado en su apreciación, pues según datos del Departamento de Estudios Económicos de la Universidad Católica sobrepasa el 9,5 %.

En enero del 2008 entró en vigencia la Ley de Equidad Tributaria, la misma que sin estar ratificada en consulta popular, cambia el esquema tributario a partir del presente año. La nueva ley, si bien propone mayor control tributario y acciones punitivas importantes a los evasores, no le da mayor importancia al sector informal y mas bien enfoca sus controles en aquellas personas naturales o jurídicas que tradicionalmente han pagado sus impuestos.

Para complicar aún mas las cosas, es alarmante la falta de garantías a la ciudadanía por el creciente aumento de secuestros, robos y asaltos, ante un Gobierno sin respuesta. Aparentemente su principal preocupación está centralizada en el enfrentamiento verbal con la denominada "Partidocracia" y

los "Pelucones" habiendo encontrado en el Abogado Jaime Nebot S. a su mejor contendor.

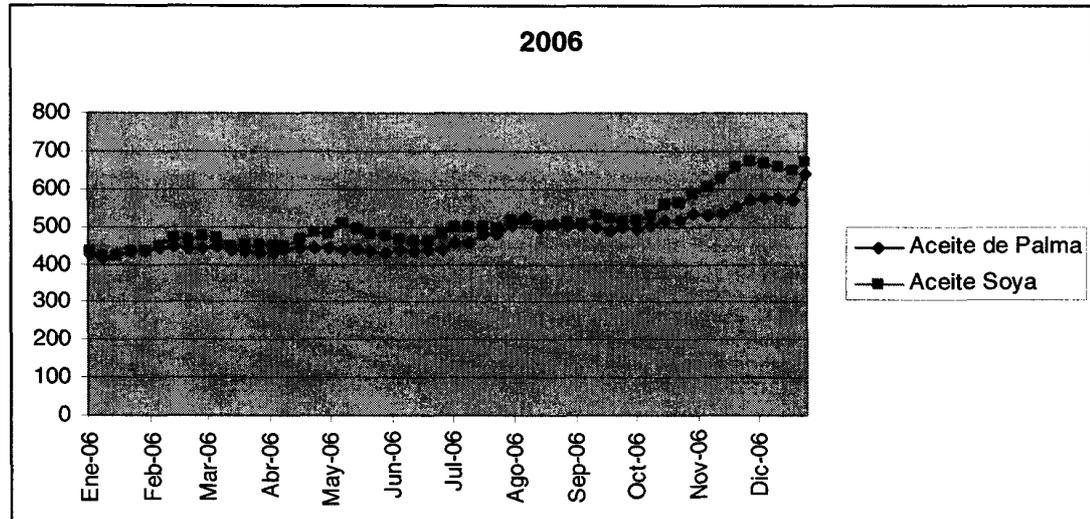
2.- SITUACION GENERAL DE OLEOCASTILLO

El 2007 fue un año positivo en sus operaciones y resultados financieros; la planta ocupó hasta el mes de mayo el 86.66% de su capacidad instalada (13 ton/HR).

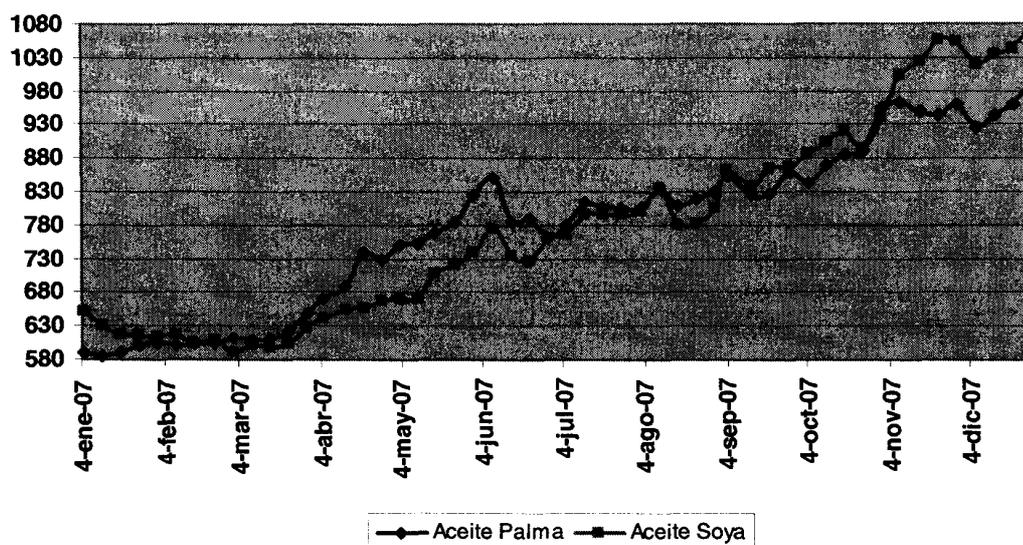
Durante el 2007, Oleocastillo trabajó con normalidad, consolidando la relación con sus proveedores y manteniendo un especial cuidado en los procesos a fin de obtener la máxima rentabilidad posible. Esto, añadido al violento aumento en el precio de los aceites vegetales a nivel mundial, ha dado como resultado que Oleocastillo obtenga en este año excelentes utilidades, más allá de lo previsible.

En los siguientes cuadros se muestra el comportamiento del aceite de palma y soya durante el 2006 y el 2007. Como se puede apreciar, el precio promedio para el aceite de palma en el 2006 fue de \$478.59 con una curva de crecimiento relativamente uniforme, versus un precio promedio de \$779.55 en 2007 con una curva de crecimiento supremamente pronunciada.

Esta tendencia alcista de los aceites vegetales es sin duda beneficiosa para Oleocastillo, sin embargo es contraproducente para las industrias que utilizan estas materias primas al no poder transferir este aumento a los productos finales.



2007



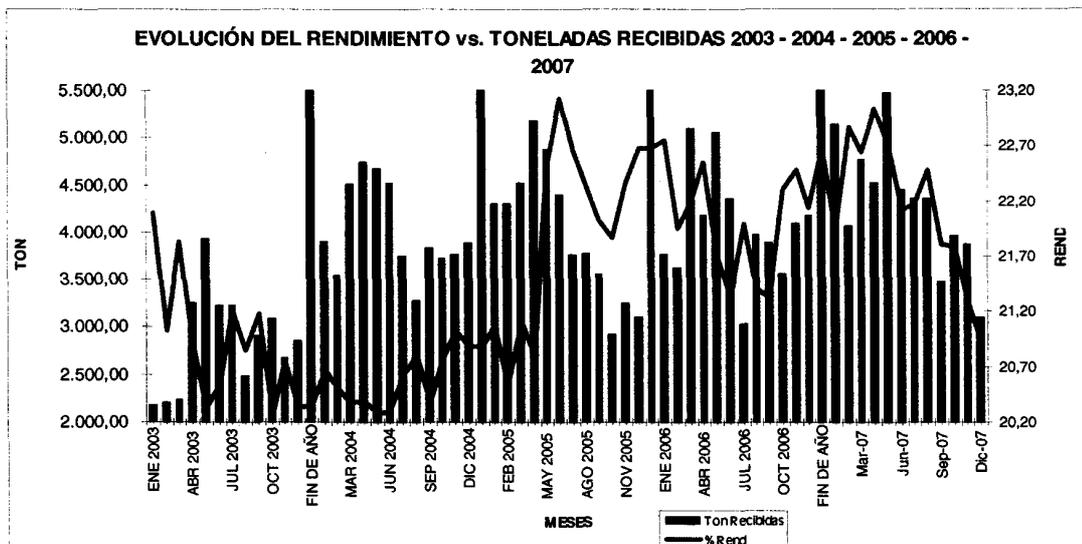
3.- PRODUCCIÓN

En el 2007 se recibió 51.554,42 Ton de fruta, un 5,66% más que en el 2006 obteniendo la siguiente producción:

AÑO	FRUTA RECIBIDA	ACEITE PRODUCIDO	RENDIMIENTO
2006	48,790	10,734	22,00%
2007	51,554	11,447	22,21%
DIFERENCIA	5,66%	6.64%	Aumento en 0.21 puntos porcentuales

La planta obtuvo en el 2007, un rendimiento promedio de extracción del 22,00% resultado nunca antes logrado, siendo el rendimiento mas bajo 20,93% y el mas alto 23,04%.

El aumento en la tasa de extracción se ha venido dando paulatinamente en los últimos años, en parte gracias al trabajo del transferencista, que, atendiendo a nuestros proveedores han logrado mejorar sus prácticas de manejo en sus plantaciones, especialmente en la calidad de la fruta cosechada, y entregando en la planta materia prima de mejor calidad. A nuestros proveedores, la asistencia técnica les ha favorecido directamente, pues en muchos casos su producción no se ha visto tan afectada en las épocas bajas, como ha sido el caso en años anteriores. En el siguiente cuadro podemos observar, como ha sido la evolución del rendimiento año a año y ratificar el trabajo que se viene realizando en función de mejorar nuestro abastecimiento y calidad de fruta.



4.- VENTAS

Las ventas de Oleocastillo fueron las siguientes:

Aceite de palma crudo:

AÑO	CANTIDAD TM	VENTAS	PRECIO PROMEDIO
2006	10.637	\$ 5'056.382	\$ 475,35
2007	11.457	\$ 7'976.656	\$ 696,19
Dif.	+7.16%	+57.75%	

Nuez de palma:

AÑO	CANTIDAD TM	VENTAS	PRECIO PROMEDIO
2006	5,076	\$212,210.16	\$41.80
2007	5,018	\$337,098.98	\$67.17
Dif.		+58.85%	

A pesar de que solamente hubo un incremento del 5.66% en la cantidad de fruta recibida, las ventas en dólares representan un incremento del 58% con relación al año anterior, lo que se traduce en la vertiginosa escalada de precios del aceite de palma.

5.- CAPTACION DE FRUTA

En el 2007, Oleocastillo mantuvo un promedio anual de 85 proveedores, similar al año anterior. Al igual que el año pasado, se presentaron inconvenientes en la comercialización de la fruta, ofreciendo la competencia mayores precios que el oficial con el fin de tener una mayor captación. A pesar de ello, nuestros proveedores demostraron su lealtad hacia Oleocastillo, logrando recibir más fruta que en el 2006. Si bien es cierto Olepsa aumentó su participación en la entrega de fruta, la mayoría de proveedores han ido aumentando su promedio de producción anual por hectárea a 9.19 ton / ha año. A pesar de ello, este promedio sigue siendo muy bajo frente a otros países y debemos esforzarnos para alcanzar promedios más competitivos.

En el siguiente cuadro se aprecia el mejoramiento anual de estos rendimientos.

AÑOS	2003	2004	2005	2006	2007
PRODUCCIÓN PROMEDIO ANUAL	2.65 ton/ha	4.44 ton/ha	5.54 ton/ha	6.89 ton/ha	9.19 ton/ha

En el siguiente cuadro presentamos las entregas de fruta de nuestros principales proveedores (= ó > 1%) durante el 2007

PRINCIPALES PROVEEDORES OLEOCASTILLO AÑO 2007

Proveedor	TON	% de entrega	Prom. / mes
Olepsa	17.785,89	34,50%	1.482,16
Sandoval Abdón			
Celorio	4.135,88	8,02%	344,66
Flores José Elías	3.875,17	7,52%	322,93
Finca La Rafaela	2.392,29	4,64%	199,36
Liu Cao Félix	1.793,67	3,48%	149,47
Ribadeneira Angelita	1.501,97	2,91%	125,16
Angulo Nora	1.258,99	2,44%	139,89
Sánchez Diego	1.167,59	2,26%	97,30
González Germán	1.166,32	2,26%	97,19
Proaño Wilson	1.108,37	2,14%	92,36
Corral Virgilio	1.050,46	2,04%	87,54
Guevara María	931,20	1,81%	77,60
Muñoz Ricardo	927,30	1,80%	77,28
Bazurto Carlos	840,82	1,63%	70,06
Miño Roque	749,30	1,45%	62,44
Campuzano Patricio	715,75	1,39%	59,65
Hinojosa Mario	700,45	1,36%	58,37
Chiriboga Diego	538,64	1,04%	44,89
Chiriboga José	512,58	1,00%	42,72
TOTAL	43.152,64	83,69%	3.631,03

Como podemos observar, Olepsa, nuestro mayor proveedor, aumentó su participación del 28,22% del año 2006, al 34,50%.

La participación de nuestros accionistas dentro de este grupo es del 69,72%, superior al 63,53% del año anterior. Para Oleocastillo esto es muy

satisfactorio, pues demuestra que nuestros accionistas se siguen desarrollando, aumentando su productividad y sus plantaciones, e indudablemente representan un pilar muy importante en la actividad de nuestra extractora.

6.- CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Oleocastillo, mantiene como en años anteriores, el Contrato de Transferencia de Tecnología firmado con ANCUPA, mediante el cual nuestros proveedores se benefician del servicio técnico de la Ing. María Angulo. La Ing. Angulo viene desde hace cuatro años trabajando con nuestros proveedores en busca de aumentar la **eficiencia y productividad** de las fincas. Esto se ha reflejado indiscutiblemente en la cantidad y calidad de la fruta entregada y que beneficia tanto a la extractora como al productor.

Oleocastillo y ANCUPA por medio de este convenio apoyan al técnico a capacitarse constantemente, con el propósito de que todo ese conocimiento se transmita a quienes mas lo necesitan Durante el 2007 nuestro transferencista asistió a los siguientes cursos:

CURSO	AUSPICIANTE
Seminario Manejo Estratégico de Palma africana	ANCUPA
Pudrición de Cogollo, Sagalassa, Pestaloteópsis	Flipa

En cuanto a resultados de la gestión:

- Se entregaron 8.159 sacos de fertilizante
- Se realizaron 27 análisis de suelo y 23 análisis foliares
- Asesoramiento continuo a mas de 70 proveedores

7.- CENTRO DE APOYO PALMERO

Oleocastillo, conjuntamente con la extractora Inexpal mantuvo el centro palmero cumpliendo con los objetivos planteados desde su inicio:

- Brindando atención médica permanente a todo el personal que labora en las fincas proveedoras de Oleocastillo
- Entregando de acuerdo a la disponibilidad, medicina preventiva gratuita.
- Planificando campañas médicas de medicina preventiva.

8.- INVERSIONES

Durante el 2007 la empresa no tuvo necesidad de realizar mayores inversiones, excepto el reemplazo del decanter Wesfalia por un tricanter Flottweg, más moderno y de mayor capacidad que el anterior. El valor de este equipo fue de \$150,000.

La capacidad actual de procesamiento de la planta de 13tm/hr es suficiente para cubrir sus necesidades durante el 2008, sin embargo es necesario reemplazar en el transcurso del año la vieja prensa de 4 tm/hr que actualmente presta servicio por una de 10 tm/hr. Con esta inversión, mas la adquisición de un nuevo caldero, la planta estaría lista para procesar tranquilamente 20 tm/hr, capacidad, que de acuerdo a nuestras proyecciones, la necesitaremos para el 2009.

9.- APOYO COMUNITARIO

Oleocastillo, manteniendo su espíritu de ayuda con los alrededores de su zona de influencia, ha aportado de la siguiente manera:

- Pago de 2 profesores para las escuelas 5 de agosto ubicada en el sector Fruta de Pan y la escuela La Laguna ubicada en el sector de La Laguna por un monto mensual de US \$358,40.
- Apoyo en el arreglo de la vía principal y anexa, resumida en el siguiente cuadro.

Actualmente la empresa aporta con 50 centavos de dólar por cada tonelada de aceite y cuezco despachados, habiendo contribuido con un total de \$8,238.

APORTES MENSUALES PARA MANTENIMIENTO VIAL EXTRACTORA OLEOCASTILLO AÑO 2007

	ARP Despachado	Cuesco Despachado	TOTAL Despachos	MONTO APORTADO
Enero	1.071,65	509,75	1.581,40	790,70
Febrero	915,93	367,82	1.283,75	641,88
Marzo	1.030,18	464,84	1.495,02	747,51
Abril	1.032,06	393,11	1.425,17	712,59
Mayo	1.300,13	566,36	1.866,49	933,25
Junio	1.077,02	443,93	1.520,95	760,48
Julio	993,80	390,97	1.384,77	692,39
Agosto	908,30	416,31	1.324,61	662,31
Septiembre	804,90	348,26	1.153,16	576,58
Octubre	839,97	333,95	1.173,92	586,96
Noviembre	789,34	458,21	1.247,55	623,78
Diciembre	694,24	324,92	1.019,16	509,58
TOTAL	11.457,52	5.018,43	16.475,95	8.237,98

Los aportes de Oleocastillo, conjuntamente con la participación de otras empresas del sector y la comunidad, han ayudado a seguir manteniendo el camino principal desde el peaje ubicado en el sector del Río Agua Clara hasta Ronca Tigrillo. A pesar de ello, hemos visto que esta contribución no es suficiente para mantener la vía en condiciones aceptables. El invierno y el aumento del tráfico pesado en la zona deterioran aceleradamente la vía, lo cual

es un serio inconveniente para los usuarios. A futuro es necesario realizar gestiones con el estado, los gobiernos seccionales y la comunidad a fin de lograr los fondos necesarios para el mantenimiento óptimo de esta vía.

10.- RESULTADOS DEL EJERCICIO Y RECOMENDACIONES DE LA ADMINISTRACION

El resultado bruto del presente ejercicio arroja un valor de \$675,149.44 dólares americanos; este valor, una vez deducida la participación de los trabajadores da como resultado una utilidad gravable de \$594,981.77.

La administración recomienda realizar un aumento de capital por la cantidad de \$300,000, respecto de la cual pagaría el 15% del impuesto a la renta, y por el saldo pagaría el 25% del impuesto a la renta.

La administración también recomienda declarar un dividendo en efectivo correspondiente al 10% del capital de la compañía.

De acoger esta recomendación de la administración, los señores accionistas recibirían en total, un dividendo correspondiente al 30% del capital social de la compañía

11.- VARIOS.-

Durante el 2007 la administración ha dado estricto cumplimiento a las resoluciones de la Junta General, así como también a la normativa en materia de propiedad intelectual.

En esta línea, me complace informar a los señores accionistas, que de acuerdo a la resolución de la junta general de accionistas celebrada en el 2007, la administración procedió a reclamar al Servicio de Rentas Internas el pago indebido del impuesto a la renta por el ejercicio fiscal 2003, y obtenido una contestación favorable a nuestro reclamo. Consecuentemente, el SRI procederá a emitir en el presente año notas de crédito a favor de la empresa por el valor de US\$35,192.32, los mismos que se verán reflejados en los estados financieros del 2008.

12.- CONCLUSIONES.-

Es importante tener presente que el Ecuador desde hace un par de años es excedentario en la producción de aceite de palma y esta tendencia seguirá en aumento conforme entran en producción nuevas plantaciones. En el presente año se prevee que el país producirá 380,000 toneladas de aceite de las cuales únicamente se consumirán internamente 200,000, quedando 180,000 tm que deberán exportarse forzosamente. Oleocastillo en este sentido no tiene ni

tendrá problemas de comercialización al tener como socio estratégico a Industrias Ales quien le compra el 100% del aceite a precios de mercado.

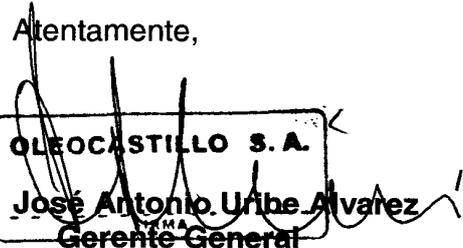
Igualmente importante es trabajar para lograr ser cada vez más eficientes y competitivos y para ello Oleocastillo se compromete seguirá enfocando sus esfuerzos en los siguientes puntos:

- Asesoría técnica permanente a todos sus proveedores
- Mejoramiento de vías
- Mantenimiento preventivo y oportuno se la planta
- Permanente monitoreo del proceso para identificar las posibles pérdidas
- Gestión permanente con potenciales proveedores

Para culminar este informe deseo agradecer a todo el personal técnico y administrativo de la empresa, muy especialmente al Ing. José Luis Molina, al Ing. Alain Durand y al Ing. Humberto García por su dedicación y compromiso para con la empresa.

Por último, agradezco a todos ustedes señores accionistas para la confianza depositada en esta administración.

Atentamente,


OLEOCASTILLO S.A.
José Antonio Uribe Álvarez
Gerente General
