

Señores
Accionistas ABCALSA S.A.
Ciudad.-

Presento este informe como apoderado especial de ABCALSA S.A. en lo referente al ejercicio fiscal 2007 y en cumplimiento a la resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las juntas generales.

El plan y presupuesto del 2005, contemplan tres temas fundamentales:

- 1) Se preveía una ligera pérdida de volumen de levadura causada por el paso de uno de nuestros clientes de levadura fresca a crema.
- 2) Incremento sustancial en Bakery Ingredients por penetración de mercado.
- 3) Mantenimiento del mercado de grasas.

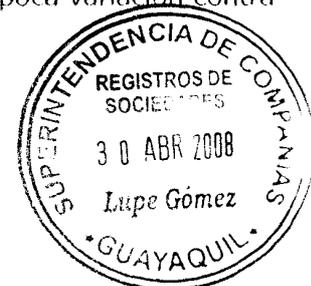
Las estrategias para realizar este plan contemplaban:

- 1) Incrementar cobertura y distribución
- 2) Incrementar el portafolio de productos.
- 3) Sobresalir con nuestra asesoría Técnica.
- 4) Comenzar a tratar a nuestros clientes claves con una atención personalizada.

Se realizaron nuevos censos en Quito y Guayaquil, además de Manabí, Santo Domingo y la Sierra Central. Consideramos que tenemos una base de datos del 90% de los clientes del país.

Con el objeto de incrementar las ventas de Bakery Ingredients, se hace el paso del 80% de la fuerza de ventas a preventa, de manera tal que se potencie la interacción entre vendedor y cliente para poder colocar productos más especializados. Un efecto colateral muy favorable es el incremento de control resultante de este cambio.

El decremento de 10% en volumen de levadura está dentro de lo esperado. El incremento de 33% en Bakery Ingredients sobrepasó las expectativas del presupuesto. La estructura de costos y márgenes tuvieron poca variación contra los resultados del 2006.



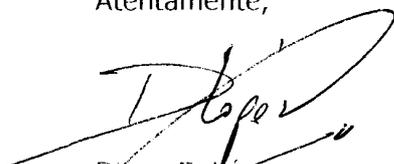
Durante el 2007 hubo cambios importantes en la estructura Gerencial, ya que hubo tanto la Gerencia Nacional de Ventas como la Gerencia de Marketing, sin que esto afecte los resultados.

Durante el 2007, se inició la construcción de las nuevas oficinas administrativas en la Planta de Durán, coincidentes con el proyecto de traspaso de oficinas de Quito a Guayaquil.

Es la recomendación de la Gerencia, continuar con las estrategias aplicadas hasta el momento:

1. Crecer en levadura fresca a través de penetración y cobertura
2. Crecer en BI con la especialización de la fuerza de ventas, penetración y desarrollo de segmentos de mercado no explorados.
3. Buscar una aproximación diferente al negocio de las grasas.

Atentamente,



Diego F. López
Gerente Financiero
Apoderado Especial

