

**Señores
Accionistas ABCALSA S.A.
Ciudad.-**

Presento este informe como apoderado especial de ABCALSA S.A. en lo referente al ejercicio fiscal 2008 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 2008, contemplan tres temas fundamentales:

- 1) Se preveía mantener los niveles de venta de levadura del 2007 a pesar de la contracción del mercado causada por el precio alto de la harina.
- 2) Incremento sustancial en Bakery Ingredients por penetración de mercado y generación de negocios con clientes cuentas claves.
- 3) Se preveía una reducción sustancial de las ventas de grasas debido a la competencia directa de nuestro proveedor.

Las estrategias para realizar este plan contemplaban:

- 1) Incrementar cobertura y distribución
- 2) Incrementar el portafolio de productos.
- 3) Fortalecer el diseño de productos ad hoc para clientes.
- 4) Mantener el tratamiento de nuestros clientes claves a través de una estrategia de Key Account Management integral.

Se inicia el plan de reestructuración de canales de venta que nos permitirá optimizar e incrementar nuestra cobertura, tanto en las zonas definidas como urbanas (Quito y Guayaquil) y las foráneas (Provincias). Además consolidamos la estructura de supervisión a nivel nacional generando las posiciones de Coordinador regional que lidera a los supervisores de venta directa y distribuidores de cada región. Se elimina la ruta de Manabí en línea con el paso de rutas foráneas a distribuidores.

El volumen de levadura se mantiene a niveles del 2007 y BI crece un 33% que está dentro de lo esperado, a pesar de que ciertas negociaciones puntuales esperadas no se dieron. La estructura de costos y márgenes tuvieron poca variación contra los resultados del 2007.

Durante el 2008 no hubo cambios importantes en la estructura Gerencial, consolidándose la estructura gerencial de la empresa. AB | CALSA S.A.

Calle el Vergel No. 2 lote 57, Carapungo, Quito
Tel.: (593 2) 282 8493 / 202 0553
Fax: (593 2) 242 7096 ext.: 5007

Planta: Medardo Angel Silva s/n y Panamá,
Ciudadela El Recreo, Durán, Guayaquil
Tel.: (593 4) 280 1100 / 280 0664
Fax: (593 4) 280 0454
Casilla Postal: 17-11-5059
Ecuador.



Durante el 2008, se concluyó el cambio de oficinas matrices de Quito a Guayaquil, lo que conllevó una reestructuración de más del 75% del personal administrativo de la empresa. A pesar del riesgo implícito, este cambio no tuvo impacto en la operatividad de la empresa.

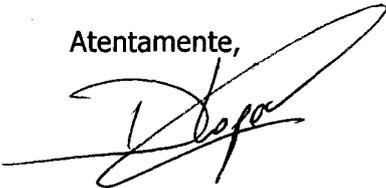
Se mantuvo, debido a un excedente de liquidez generado por la administración del capital de trabajo, una inversión constante de 600K USD en Citibank.

Hubo en Mayo un incremento importante de la nómina de personal debido a que en cumplimiento del mandato ocho, el personal intermediado pasó a formar parte de la nómina de ABCALSA.

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

1. Mantener 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, además de llenar necesidades específicas de clientes especiales.
3. Buscar una aproximación diferente al negocio de las grasas.

Atentamente,



Diego F. López
Gerente Financiero
Apoderado Especial



AB | CALSA S.A.
Calle el Vergel No. 2 lote 57, Carapungo, Quito
Tel.: (593 2) 282 8493 / 202 0553
Fax: (593 2) 242 7096 ext.: 5007

Planta: Medardo Angel Silva s/n y Panamá,
Ciudadela El Recreo, Durán, Guayaquil
Tel.: (593 4) 280 1100 / 280 0664
Fax: (593 4) 280 0454
Casilla Postal: 17-11-5059
Ecuador.