



INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:
ESCOFFEE S.A.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

Durante el año 2003, el País experimentó cambios substanciales en su economía, los acuerdos y planes del Gobierno que no sean concretado y que despiertan incertidumbre entre los inversionistas, productores y consumidores, planes tales como si es conveniente o no para Ecuador ingresar al TLC.

SITUACIÓN GENERAL DE ESCOFFEE S.A.

De acuerdo a lo establecido en los estatutos de Escoffee S.A., y en virtud de lo que señala la Ley de Compañías, remito a ustedes los estados financieros correspondientes al ejercicio económico del año 2003.

Durante este año la Compañía tuvo que luchar en un ambiente desfavorable en cuanto cifras azules se refiere, pero los accionistas consideramos que estamos en un proceso inicial y es que Escoffee ha apuntado a un mercado de potencial pero aún desconocido en nuestro país como es la producción de un café especial, encontrando puntos que debieron desarrollarse como mejoramiento de los procesos, introducción de una marca, pago justo a productores y marginar a la empresa por la venta local de un café especial. Es por ello que la primera exportación fue al mercado anglosajón, representado por el rubro de cuentas por cobrar en el primer año.

La dolarización sigue afectando y los costos operativos se incrementaron.

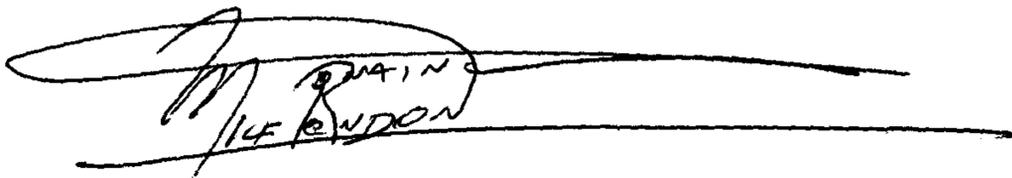
Dentro de los rubros más importantes mostrados en nuestros estados financieros tenemos:

Los gastos por gestión son importantes puesto que consideramos que Fontaine está en un proceso inicial, y es por esto que no ha cumplido con sus planes, hemos invertido valores en explorar otros mercados. Se está desarrollando una alianza con empresas de larga trayectoria como Solubles Instantáneos para que ellos lancen al mercado una marca propia pero que la materia prima sea provista en su totalidad por Escoffee.



COMENTARIO FINAL

Por las razones expuestas en líneas anteriores, debemos diseñar las estrategias necesarias que nos permitan seguir operando como un negocio en marcha como lo señalan las leyes locales y mantener el interés de nuestros inversionistas. Estas estrategias deben estar enfocadas hacia el desarrollo de nuevas negociaciones de productos de alta rentabilidad, contratación de personal de venta, etc.



Ing. Miguel Rendón Fontaine
GERENTE GENERAL

19 ABO 2004