

SIEMBRAS AGRÍCOLAS INDUSTRIALES DEL ECUADOR S.A. S A G R I D E L

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL

Machala, a 20 de marzo del 2004.

Señores

Presidente y Accionistas de SIEMBRAS AGRÍCOLAS INDUSTRIALES DEL
ECUADOR S.A. - SAGRIDEL

Presente

Estimados Señores:

Señores accionistas, en mi calidad de Gerente General de SIEMBRAS AGRÍCOLAS INDUSTRIALES DEL ECUADOR S.A. – SAGRIDEL, me permito informar el resultado de la gestión económica - administrativa desarrollada en el año 2003 y que terminó el 31 de diciembre, como es de conocimiento de todos Uds. este año no ha sido bueno para el negocio del banano y como recién la empresa adquirió la bananera conocida como Finca María Isabel, las actividades de explotación en esta actividad han sido fuertes y costosas, logrando vender 12.083 racimos a un precio promedio de \$ 1,2477 que suman \$15.075,00, más 21.023 cajas de banano de exportación a un precio promedio de \$.2,5625 que suman \$.53.870,80, sumando un total por Venta de Banano de \$.68.945,80, cuyo Costo de Venta fue de \$.92.301,70 ocasionando una Pérdida Bruta de \$.23.352,90, sólo en esta actividad, porque el precio oficial inclusive estuvo por debajo de los Costos de Producción y lo que es peor, ni ese precio se ha respetado. En el Costo de Venta de Prestación de Varios Servicios se logra una pequeña Ganancia Bruta de \$.1.780,64 que, junto a la disminución de los Gastos Operacionales (Gastos Administrativos y de Ventas) de \$.21.230,02 a \$.13.671,23 (Ahorro de \$.7.558,79), en algo mitiga la gran pérdida en explotación bananera, que al final del ejercicio llega a \$.33.949,52, que afecta en sumo grado a la liquidez de la Empresa, como se puede apreciar en el informe que presenta la Srta. Comisario es de \$0,36 considerando los inventarios realizables; pero al practicarle la Prueba de Acido o sea sin considerar los realizables, se disminuye a un tercio, o sea a \$.012, situación que no nos permitió negociar con facilidad o alguna ventaja.

POLÍTICAS DE COMPRA: La política que se implantó en las compras consistió en adquirir insumos de calidad a proveedores que realizan sus entrega oportunamente, a los mejores, a un plazo prudencial, manteniendo un bajo stock, con lo que hemos paliado la iliquidez de la empresa.

Paula Vera
Gerente General
Intendencia de Compras

- 9 AGO. 2004

POLÍTICAS DE VENTAS:

En el rubro de Prestación de Servicios, hemos establecido la política de brindar servicios al Cliente a los menores precios y de la mejor calidad y oportunidad en la entrega de las obras encomendadas. En lo referente a las ventas de banano se ha tratado de mantener un solo proveedor que nos compre regularmente la fruta durante todo el año aunque a menores precios, porque peor es tener que desechar la fruta por no tener demandantes.

DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Ya indicamos que nuestro gran problema ha sido la falta de liquidez, pues terminamos con un Capital de Trabajo negativo de \$35.721,38, que si bien es menor que el del año anterior (\$52.660,45) aún sigue siendo un inconveniente en la gestión empresarial, puesto que tan sólo se cuenta con \$0,12 para cubrir un dólar que se adeuda a corto plazo, sin considerar los inventarios realizables. La solidez se mantiene bien en una relación de \$1,02, la del año anterior fue de \$1,01. La situación de la relación PATRIMONIO NETO/PASIVO TOTAL, sigue siendo crítica, el incremento de \$0,02 no significa ninguna mejoría. El Patrimonio Neto de \$2.039,62 se logra gracias a que en Junta General Extraordinaria Universal celebrada en Machala, el 11 de Diciembre del 2003, la Empresa LAPAVIC S.A., como único Accionista resuelve asumir la deuda que SIEMBRAS AGRÍCOLAS DEL ECUADOR S.A. SAGRIDEL, tiene con el Señor FERNANDO VELASCO LAINEZ y los correspondientes valores considerarlos como APORTES DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES, medida que ha sido acertada para salvar la existencia y continuidad de la Empresa. Por lo expuesto, recomiendo a los Señores Accionistas capitalizar a la Empresa en un valor que cubra las pérdidas y deje un remanente para estar con una liquidez que permita negociar con ventajas.

DEL PERSONAL:

El personal de Producción de la Empresa se lo contrata por medio de Tercerizadoras y el Personal Administrativo es muy reducido y se encuentra al día en sus pagos y con las obligaciones patronales cumplidas.

Lo que Uds. señores accionistas han establecido como políticas han sido cumplidas y llevado esa conducta de la mejor forma posible.

Los Anexos que acompañan a los Estados Financieros, darán mejores luces a lo expuesto en este informe, a pesar de lo cual estaré dispuesto para cualquier inquietud, expresando mis agradecimientos por su confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



Fernando Velasco Lainez
GERENTE GENERAL DE SAGRIDEL