



[www.quivornac.com](http://www.quivornac.com)

[www.passionfruitjuice.com](http://www.passionfruitjuice.com)  
[www.passionfruitconcentrate.com](http://www.passionfruitconcentrate.com)  
[www.mangopureconcentrate.com](http://www.mangopureconcentrate.com)

Guayaquil, Febrero 21 del 2005

Oficina/Headquarters:  
Edif. Conauto, 4to piso,  
Av. J. Tanca Marengo km. 1.8  
Guayaquil - Ecuador  
☎ + 593 4 2681980  
☎ + 593 4 2681987  
✉ info@quivornac.com

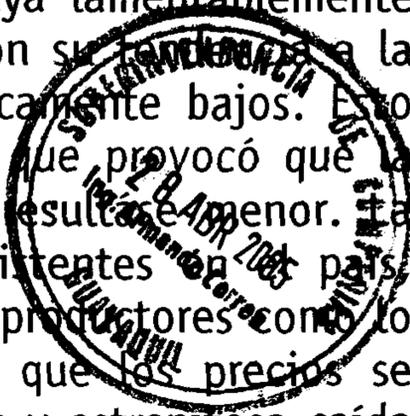
## INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

### EJERCICIO 2004

Planta/Factory:  
Calle Sucre s/n  
Vinces - Ecuador  
☎ + 593 5 2790449  
☎ + 593 5 2790258

En cumplimiento de lo que dispone la Ley y los Estatutos sociales, me es grato poner a consideración de los Señores Accionistas el presente informe elaborado según el reglamento 92-1-4-3-0013 de la Ley de Régimen de Compañías de Superintendencia de Compañías, publicado en el Registro Oficial # 44 del 13.10.92 y la Resolución 04.Q.IJ.001 de la Superintendencia de Compañías publicado en el Registro Oficial 289 del 10.03.04, relativo a las actividades de nuestra compañía durante el ejercicio del 2004, junto con el Balance General al 31.12.04.

- 1.1 La venta de jugo y concentrado de maracuyá, que es nuestro principal rubro de ingresos, experimentó una ligera mejoría en volumen debido a un mejor aprovisionamiento de materia prima, sobretodo de los productores de la provincia de Los Rios, Guayas y Pichincha. Este incremento en los volúmenes de ingreso de fruta estaban parcialmente contemplados en nuestros objetivos de procesamiento, aunque las proyecciones eran de un crecimiento mucho mayor. Los niveles de precios de venta del jugo y concentrado de maracuyá lamentablemente no tuvieron la misma suerte y continuaron su tendencia a la baja, llegando inclusive a niveles históricamente bajos. Esto incidió directamente en la operación, lo que provocó que la venta de este rubro en terminos reales resultase menor. La fuerte competencia de las 6 fábricas existentes en el país, sumado a la competencia de otros países productores como lo son Brazil, Colombia y Perú, impidieron que los precios se estabilicen, lo que provocó una prematura y estrepitosa caída de los precios en el exterior al inicio del año. El costo de la materia prima, y contrariamente a la tendencia del precio de

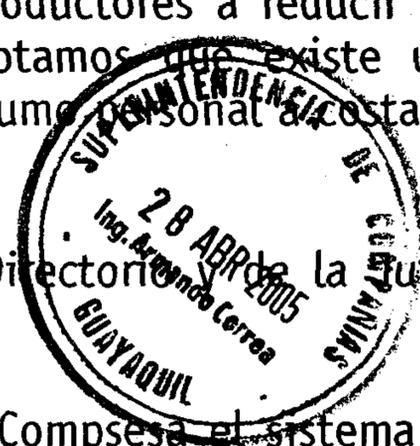
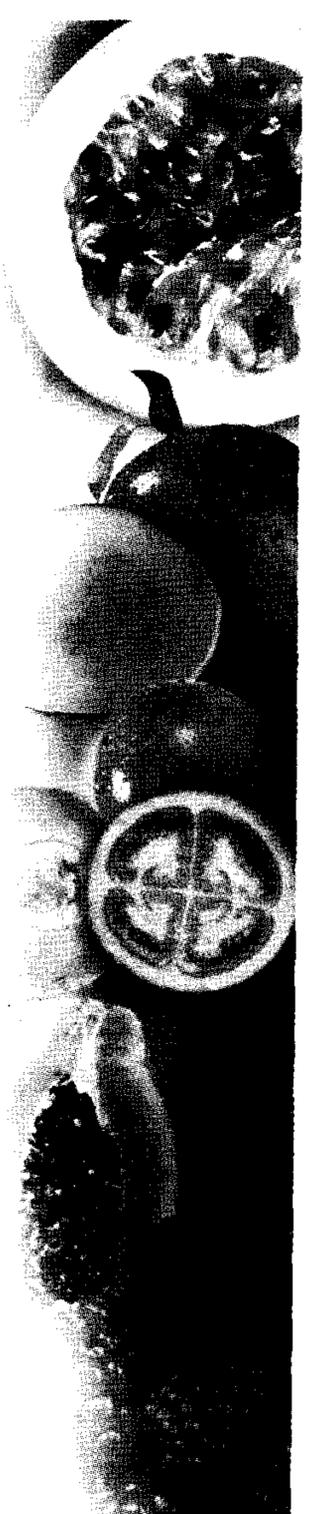


venta, se incrementó hasta en un 100% durante el año, representando un 25% aproximadamente más en comparación con el promedio del ejercicio 2003. Este comportamiento se lo atribuye a la fuerte competencia por un mayor aprovisionamiento de materia prima. Si bien los agricultores fueron quizás los más beneficiados, la baja de los precios de venta en el exterior fue tal, que nos impidió consolidar un nivel de margen aceptable como era nuestro objetivo, a pesar de el crecimiento de venta de nuestras otras líneas de producción. Los altos costos y la fuerte competencia, continuaron debilitando los márgenes y por ende, la rentabilidad final de la empresa. El margen bruto de las exportaciones bajó del 12.18% s/c en 2003 al 7.23% en el 2004, o sea el 4.95% en porcentaje absoluto, o el 40.64% en porcentaje relativo.

1.1.1 Con otro año más del Gobierno del Coronel Lucio Gutierrez Borbúa, lamentablemente no se ha podido atenuar los efectos de una "Dolarinflación" acumulada y sobretodo fomentar una producción agrícola eficiente. Los créditos para maracuyá por parte de el Banco de Fomento siguen para pocos o nadie, mientras el sector productivo recurre a la banca informal para satisfacer sus necesidades de flujo, con los consecuentes altos costos financieros. El sector productor, maracuyero sobre todo, sigue debatiendo entre continuar con la siembra o dedicarse a otros negocios posiblemente más rentables, como locales de comida rápida o comercio al por menor, notándose un creciente desinterés en la producción agrícola tradicional. Si bien el incremento de los costos obliga a los productores a reducir sus gastos a la mínima expresión, también notamos que existe una tendencia marcada de buscar el máximo consumo personal a costa de invertir en ser más eficiente en el cultivo.

1.2 No hay disposiciones especiales del Directorio y la Junta General.

1.3 Compramos al distribuidor autorizado Compesá el sistema de computación ERP SYSPRO que nos permitirá un mejor control de las





operaciones; en el ámbito laboral y legal no se han producido hechos extraordinarios.

Oficina/Headquarters:  
Edif. Conauto, 4to piso,  
Av. J. Tanca Marengo km. 1.8  
Guayaquil - Ecuador  
☎ + 593 4 2681980  
☎ + 593 4 2681987  
@ info@quivornac.com

1.4 La situación de la empresa es sólida, la relación activo corriente/pasivo corriente es aproximadamente 1.58 a 1, lo que nos permite cumplir con nuestras obligaciones sin ningún problema. La utilidad, después del 15% para los trabajadores y del impuesto a la renta asciende a \$25.850,29 la que comparada a una utilidad del ejercicio anterior de \$55.283,46, evidencia la baja en el margen operativo de la empresa por los factores ya expuestos.

Planta/Factory:  
Calle Sucre s/n  
Vinces - Ecuador  
☎ + 593 5 2790449  
☎ + 593 5 2790258

1.5 Sugiero que la utilidad a disposición de la Junta General de \$25.850,29 sea repartida como sigue: a la cuenta Reserva Legal \$2.600.00 y el saldo de \$23.250.29 sea traspasada a la cuenta Utilidades Acumuladas de ejercicios anteriores.

1.6 Se recomienda a la Junta General continuar con el apoyo a esta Administración en la búsqueda de medidas compensatorias para aumentar los niveles de venta, productividad y reducción de gastos operativos, a miras de incrementar los resultados de acuerdo nuestros objetivos trazados.

1.7 La compañía cumple a cabalidad con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Ver también 1.3.

Agradezco a todos y cada uno de los señores accionistas por su siempre valioso apoyo, y por la confianza depositada en mi persona en estos ya 15 años de vida institucional.

Atentamente,  
**QUICORNAC S.A.**  
  
**Bernhard Frei Pérez**  
GERENTE GENERAL

