

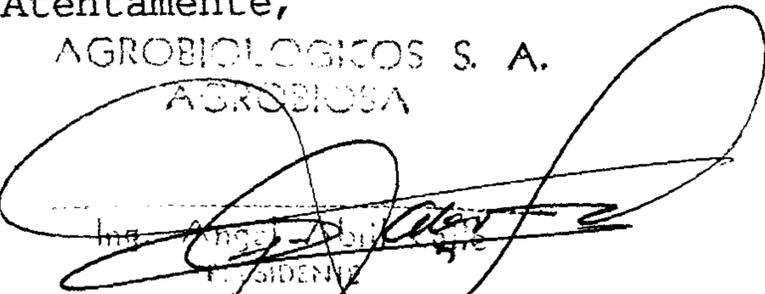


AGROBIOLOGICOS S.A.

Para concluir el presente informe, quiero agradecer a los señores accionistas por el apoyo brindado a esta administración y por la preocupación constante del futuro de la empresa; y al mismo tiempo que sirvan aprobar el presente informe y los estados Financieros adjuntos.

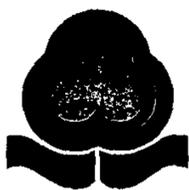
Atentamente,

AGROBIOLOGICOS S. A.
AGROBIOSA


ING. ANGEL ABRIL CALLE
PRESIDENTE

05 ABR 1995





AGROBIOLOGICOS S.A.

Marzo/95

INFORME A LOS ACCIONISTAS DE AGROBIOLOGICOS S.A.

Señores Socios:

En cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos de la compañía, me permito informarles de la gestión como representante legal de la empresa, referente a las actividades correspondientes al ejercicio económico del año 1994, para lo cual se servirán encontrar el balance general y el Estado de pérdidas y ganancias cortados al 31 de diciembre de 1994, en los que se puede reflejar que no hemos logrado conseguir la meta deseada de cubrir en el segundo año de operaciones por lo menos los gastos operacionales. Existe una pérdida manejable, que sugiero se tome la resolución en gran parte absorberla con la reexpresión monetaria, cuenta que tiene un saldo de s/.77'116.641.

La administración de la compañía ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones tomadas por la Junta General de accionistas, principalmente a lo que tiene que ver con accionistas, principalmente a lo que tiene que ver con observar las políticas generales, para de esta manera lograr los objetivos y metas de la compañía. Sin embargo pese al esfuerzo de ustedes de los directivos y empleados no se ha podido cumplir con las proyecciones debido a factores internos y externos, que permanentemente hemos venidos tratando de resolverlos en las reuniones de socios.

Los principales problemas que debemos tratar de eliminarlos o minimizarlos para el próximo año son:

1. Aumentar la línea de comercialización de productos.
2. Conseguir capital fresco que permite corregir la iliquidez existente.
3. Frenar en lo posible la mala campaña en contra de nuestros dos productos por parte de la competencia.
4. Aumentar la estructura existente de los departamentos técnicos y de ventas, base fundamental para aumentar los ingresos.

