AGRIPELCA S.A.

Asesorías y Representaciones Agroindustriales

Cdla. G/quil. Mz. 9 V2. P.B. Guayaquil, Ecuador Tel/Fax:269 1206 Tel.:269 1207

Guayaquil, 14 de Marzo del 2003

INFORME ANUAL DE GERENCIA PARA JUNTA DE ACCIONISTAS

I. Principales Actividades Durante el 2001

El año 2002 continuó enmarcado por la crisis del sector camaronero, perjudicando también a la compañía, ya que el sector de balanceados para camarón siempre representó la mayor parte de negocios para Agripelca . A pesar de lo anterior y debido a una reactivación de otros sectores, como el avícola, las ventas aumentaron en un 130% con relación al año 2001.

No hubo actividad en el campo de asesorías durante todo el año y tampoco hubo ingresos por comisiones de representación de empresas extranjeras. Los ingresos por servicios continuaron, por el contrato realizado con la firma Granotecua, a quien se le prestan todos los servicios de oficina.

Debido a que la crisis económica continúa latente en nuestro sector de negocios, no se contrató personal adicional de ventas y se continuó con la política general de austeridad en los gastos de la empresa. Se había previsto un posible endeudamiento para contar con mayor capital de trabajo, pero los créditos estuvieron prácticamente cerrados y con unas tasas prohibitivas para cualquier empresa.

II. Resultados

Aunque la ganancia bruta en ventas o margen de contribución fue de $14,180.51, la empresa arrojó una pérdida de $221.22 que aunque es muy baja, muestra resultados negativos para este año

Estos resultados obedecen a que los costos de operación continúan siendo altos en relación al volumen de ventas alcanzado, aún a pesar de tener un margen bruto en la venta del 36%. Es decir, la sobre vivencia de la compañía dependerá de poder aumentar el volumen de ventas.

AGRIPELCA S.A.

Asesorías y Representaciones Agroindustriales

Cdla. G/quil. Mz. 9 V2 Guayaquil, Ecuador Tel/Fax:269 1206 Tel.:269 1207

Esta pérdida deberá amortizarse en los siguientes ejercicios fiscales según las normas vigentes.

III. Perspectivas para el 2003

Aunque resulta difícil hacer predicciones sobre lo que va a ocurrir en el sector durante el presente año, parece que la crisis del sector camaronero disminuirá, por lo que se esperan mejores resultados.

No se prevé gran actividad en el campo de asesorías o servicios. Se buscará penetrar más el mercado con líneas alternas, de las que ya se tienen representaciones pero a las que no se han dedicado mayores esfuerzos anteriormente.

Se continuará con la política de austeridad en los gastos y probablemente se evaluará la contratación de personal en el área de ventas para atender de mejor forma las líneas de productos a incentivar.

Atentamente,

Ing. Luis Fernando Moncada P.
Gerente General

Bol/01

AGRIPELCA S.A.

Asesorías y Representaciones Agroindustriales

Cdla. G/quil. Mz. 9 V2. P.B. Guayaquil, Ecuador Tel/Fax:269 1206 Tel.:269 1207

Guayaquil, 14 de Marzo del 2002

INFORME ANUAL DE GERENCIA PARA JUNTA DE ACCIONISTAS

I. Principales Actividades Durante el 2001

El año 2001 estuvo enmarcado por la crisis del sector camaronero, perjudicando también a la compañía, ya que el sector de balanceados para camarón siempre representó la mayor parte de negocios para Agripelca . A pesar de lo anterior y debido a una pequeña reactivación de otros sectores, las ventas aumentaron en un 58% con relación al año 2001. Sin embargo, el margen sobre ventas disminuyó notablemente por razones de competencia y por que en una economía dolarizada los márgenes son inferiores.

Hubo poca actividad en el campo de asesorías durante todo el año. Los ingresos por servicios aumentaron notablemente por el contrato realizado con la firma Granotec, a quien se le prestan todos los servicios de oficina.

Los ingresos por concepto de comisiones de representación disminuyeron drásticamente.

Debido a que la crisis económica continúa latente en nuestro sector de negocios no se contrató personal adicional de ventas y se continuó con la política general de austeridad en los gastos de la empresa. Se había previsto un posible endeudamiento para contar con mayor capital de trabajo, pero los créditos estuvieron prácticamente cerrados y con unas tasas prohibitivas para cualquier empresa.

II. Resultados

Aunque la ganancia bruta en ventas o margen de contribución fue de $10,766,25 la empresa arrojó una pérdida de $198.67 que aunque es muy baja, muestra resultados negativos para este año

30 ABR. 2002

Estos resultados obedecen a que los costos de operación tuvieron un notable incremento del 40% con relación al año anterior. Esto demuestra una vez más que la inflación del país es altísima para tener una economía dolarizada.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
GUAYAQUIL

Esta pérdida deberá amortizarse en los siguientes ejercicios fiscales según las normas vigentes.

III. Perspectivas para el 2002

Aunque resulta difícil hacer predicciones sobre lo que va a ocurrir en el sector durante el presente año y a pesar de que la crisis del sector camaronero continúa, se esperan mejores resultados pues se está estudiando el penetrar otros sectores del campo agro industrial.

No se prevé gran actividad en el campo de asesorías o servicios y se estima que los ingresos por comisiones de representación sí aumentarán por posibles negocios en el exterior con el aglutinante para camarón. Se buscará penetrar más el mercado con líneas alternas, de las que ya se tienen representaciones pero a las que no se han dedicado mayores esfuerzos anteriormente.

Se continuará con la política de austeridad en los gastos y probablemente se contratará personal en el área de ventas para atender de mejor forma las líneas de productos a incentivar.

Atentamente,

Ing. Luis Fernando Moncada P.
Gerente General

30 ABR. 2002

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
GUAYAQUIL