

AGRIPELCA S.A.

Asesorías y Representaciones Agroindustriales

Cdla. La Garza II Etapa, Mz 129, S.9 Guayaquil, Ecuador Tel: 224 9434 Fax.:223 3035

15 de Marzo del 2004

INFORME ANUAL DE GERENCIA PARA JUNTA DE ACCIONISTAS

I. Principales Actividades Durante el 2003

El año 2003 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 los ingresos por servicios, las ventas totales aumentaron en cerca del 12% con relación al año anterior.

No hubo ingresos por comisiones de representación de empresas extranjeras.

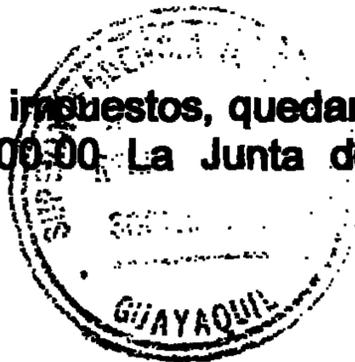
Debido a que la crisis económica continúa latente en nuestro sector de negocios, no se contrató personal adicional de ventas y se continuó con la política general de austeridad en los gastos de la empresa. Se había previsto un posible endeudamiento para contar con mayor capital de trabajo, pero los créditos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

II. Resultados

La empresa arrojó una utilidad de \$5,523.48 durante el ejercicio 2003. Esta utilidad representa el 12.8% de las ventas totales, considerado un buen porcentaje.

Como se indicó anteriormente, la utilidad fue posible gracias a la prestación de servicios de oficina a la empresa Granotecua, y a la austeridad con que se manejaron los gastos.

Después de pagar la participación a trabajadores e impuestos, quedará una utilidad neta para accionistas de aproximadamente \$3,500.00. La Junta de Accionistas decidirá el destino que le dará a las utilidades,



Informe de Gerencia. Pág. 2

III. Perspectivas para el 2004

Aunque resulta difícil hacer predicciones sobre lo que va a ocurrir en el sector durante el presente año, existe una recuperación del sector camaronero, 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



20 FEB 2004