

# **AGRIPELCA S.A.**

**Asesorías y Representaciones Agroindustriales**

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

15 de Marzo del 2005

## **INFORME ANUAL DE GERENCIA PARA JUNTA DE ACCIONISTAS**

### **I. Principales Actividades Durante el 2004**

Aunque hubo una leve recuperación en el sector de balanceados para camarón, el que históricamente ha representado la mayor parte de negocios para Agripelca, este sector continuó en crisis, lo que no permitió un aumento en las ventas. A pesar de lo anterior y debido a los ingresos por servicios, las ventas totales llegaron a \$23,249.20

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 continúan prácticamente cerrados y con unas tasas bastante altas.

### **II. Resultados**

La empresa arrojó una utilidad de \$2,564.84 durante el ejercicio 2004. Esta utilidad representa el 11 % de las ventas totales, considerado un buen porcentaje.

Como se indicó anteriormente, la utilidad fue posible gracias a la prestación de servicios de asesoría 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 \$1,600.00 La Junta de Accionistas decidirá el destino que le dará a las utilidades,



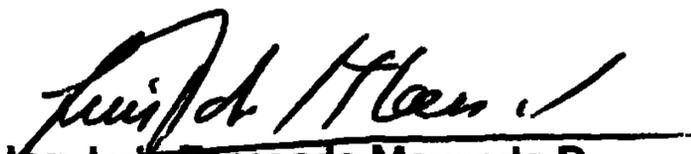
**III. Perspectivas para el 2005**

Aunque resulta difícil hacer predicciones sobre lo que va a ocurrir en el sector durante el presente año, continúa la 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**

