

Guayaquil, 11 de agosto de 1999

Señores

**ACCIONISTAS DE EPICORE ECUADOR
CIUDAD**

Señores Accionistas

Al presentar mi informe económico por el ejercicio de 1998 durante mi administración, debo informarles el compromiso adquirido y el respaldo brindado durante mi gestión.

En cumplimiento a nuestro programa de trabajo pasamos a analizar individualmente nuestros objetivos propuestos.

1.- Según el plan de negocios cayeron muy delante de lo esperado. Hubieron muchas razones para esto, el principal siendo el efecto devastador de El Niño sobre La Industria Camaronera Ecuatoriana. Debido a esta situación, todas las ventas a camaroneras fueron suspendidas hasta que la Industria se recupere. Otro problema muy grande fue la difícil situación económica en el Ecuador, a la vez nos obligo a reducir los precios de algunos de nuestros principales productos para permanecer competitivos en el mercado, por lo que los directores sienten que la condición de desempeño fue razonable comparada con serias condiciones en el país ya que la compañía tiene un potencial, por lo tanto deberíamos capitalizar la Compañía.



11 6 AGO. 1999

2.- Situaciones Extraordinarias

- 1) Fuimos forzados en continuar a utilizar un precio alto en transferencia para la SGS a pesar de haber disminuido el precio de venta a nuestros clientes. Este es un problema serio que debe ser resuelto.
- 2) Incurrimos en honorarios legales anormales para resolver los problemas con los Registros Sanitarios. La cantidad pendiente para cubrir esta transacción fue previamente pagada a otro abogado quien fallo en entregar los fondos. Estamos tratando de cobrarle estos dineros al abogado.
- 3) Continuamente tuvimos problemas con el inventario llagado en malas condiciones a Guayaquil. Este asunto ha sido resuelto.

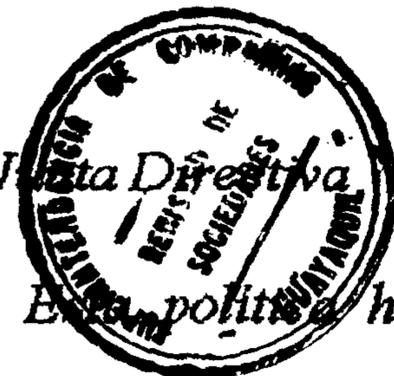
3.- Resultado Financiero

Como una Compañía en desarrollo, resultados financieros son difíciles de compara. Muchas de las compañías en desarrollo incurren en algunos costos adicionales que son pagos únicos. Nosotros vemos que la compañía va ha tener un año muy fuerte con ventas continuando ha crecer fuertemente en el área de laboratorio de larva con la estabilización del clima económico en el Ecuador.

4.- Recomendaciones

He realizado las siguientes recomendaciones a la Junta Directiva

- 1) Gastos deberán ser drásticamente reducidas. Esta política ha sido introducida en todas las áreas.
- 2) Reducción de salarios en áreas específicas comparada al ingreso generado.



AGU
1999

- 3) *Un enfoque mas directo en Laboratorios de larva el cual es nuestro mercado mas fuerte con un plan de mercado agresivo.*
- 4) *Cambio en estructura para ser mas eficiente con los cobros de facturas, nada que pase los 45 días.*
- 5) *Extender las capacidades R&D.*



*Gerry McGuire
Gerente General*



17 6 AGO. 1989