

Guayaquil, Marzo 27 de 2.002

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE CAMARONERA RIO GUAYAS**  
**S.A. CARIGUA A LOS ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO**  
**DE 2,001**

En conformidad a lo que dispone la Ley de Compañías y los Estatutos, presento a consideración de los señores Accionistas, el informe de labores por el año 2,001.

Este año tuvo similares características que el año anterior es decir , un primer semestre con buenos resultados económicos, que se reflejo en una utilidad antes de impuestos y del 15% de los trabajadores de US\$72,883.58 y un segundo semestre pésimo con una perdida de US\$73,096.50, lo cual dejo una perdida neta por el año de US\$212.92. Estos resultados del segundo semestre fueron ocasionada por los meses fríos en que el white spot se refleja con mayor virulencia y por consiguiente tuvimos menores sobrevivencias, y perdidas económicas en varias piscinas, así como por el aumento general de los costos que se reflejaron principalmente a partir del segundo semestre del año.

Analicemos algunos aspectos importantes del negocio:

**ARRIENDO DE CAMARONERA.** Tal como ya indicamos el año pasado, aprovechando la oportunidad de que había una camaronera contigua a la nuestra que estaba en arriendo, nos decidimos a alquilarla por 13 meses, tiempo que considerábamos suficiente para darle tres corridas en ese periodo y que a su vez con los ingresos que genere nos permitiese ayudar a cubrir costos fijos que tenemos, como el del Biólogo y su ayudante, así como los gastos de la oficina, ya que el incremento en otros gastos fijos en ella iban a ser mínimos. Durante las dos primeras corridas tuvimos una pequeña utilidad de US\$129.46, habiendo amortizado enteramente el costo de la construcción de un puente que nos facilitase la movilidad entre ambas y que tuvo un costo de US\$3,500.-. Es decir si bien no se cargan a ella algunos costos como transporte, sueldos del Biólogo etc. y a su vez falta de cosechar la tercera corrida que debe ser la mejor por ser en la época de calor, nos refleja ya que fue conveniente esa decisión, **SEMILLAS.** Durante todo 2,001 mantuvimos la estrategia de comprar larva de laboratorios que solamente utilizaran nauplios de maduración considerados como los de mejor calidad en el mercado, que tuvieran un proceso técnico en la búsqueda de animales mejorados y que habían sobrevivido al white spot, y a su vez, que esos laboratorios mantuvieran protocolos de alimentación que nos aseguraban el tener buenas larvas. Es por eso que casi la totalidad de la larva tenía procedencia de un Laboratorio que usa nauplios de Seaquest, y en un pequeño porcentaje de El Rosario, hasta que esta firma entro en problemas economicos, no nos garantizaban una buena calidad de la larva.

**BALANCEADO Y FERTILIZACION.** El problema del white spot además de las perdidas ocasionadas, ha requerido la necesidad de buscar diversas alternativas que permitieran aumentar la sobrevivencia, y una de ellas la alimentación usando mayores proteínas para darle mas fortaleza a los animales pero a su vez encareciendo el producto. En vista de que no notamos mayor diferencia estamos regresando a la utilización, después de que los animales hayan pasado el ataque del white spot, es decir, alrededor de los 40 días de transferidos a las piscinas, el uso de balanceado de menor cantidad de proteína y por consiguiente menor costo.

Durante el ultimo semestre tuvimos grandes esperanzas en un nuevo sistema de utilización de un producto Ecovita durante todo el proceso, que consiste en bacterias benéficas para tratar de que estas colonicen a los animales y no dar campo a otras bacterias que aprovechan el ataque del white spot que debilita las defensas del animal, pero lamentablemente en nuestro medio no tuvo éxito aunque en otras áreas no tan cercanas al Golfo de Guayaquil, aparentemente si mejora la sobrevivencia

**MANO DE OBRA** Se ha mantenido control sobre este rubro, manteniendo el numero de 20 trabajadores, indispensables para el manejo de la camaronera, y en oportunidades contratando personal externo para ciertas labores.

INFRAESTRUCTURA Para evitar la perdida de capital de trabajo tan necesario para seguir operando hasta que vengan tiempos mejores, hemos evitado egresos de fondos en Activos Fijos, y de esa manera las depreciaciones y amortizaciones que tuvimos durante 2,001 que alcanzaron la cifra de US\$52,383.05, nos permitieran mejorar en algo nuestra liquidez, pero aun así tuvimos que recurrir a un préstamo de corto plazo por US\$15,000.-de la financiera Hoboken, para cubrir las mayores necesidades de trabajo producto del alquiler de una camaronera de 23 hectáreas que esta contigua a la nuestra y que ya mencionamos anteriormente así como los pagos de capital e intereses por el préstamo a largo plazo incurrido en la compra del local en que están las oficinas.

PERDIDAS. Tal como Uds. pueden ver en el Estado de Perdidas y Ganancias, durante este año hemos tenido una pequeña perdida.

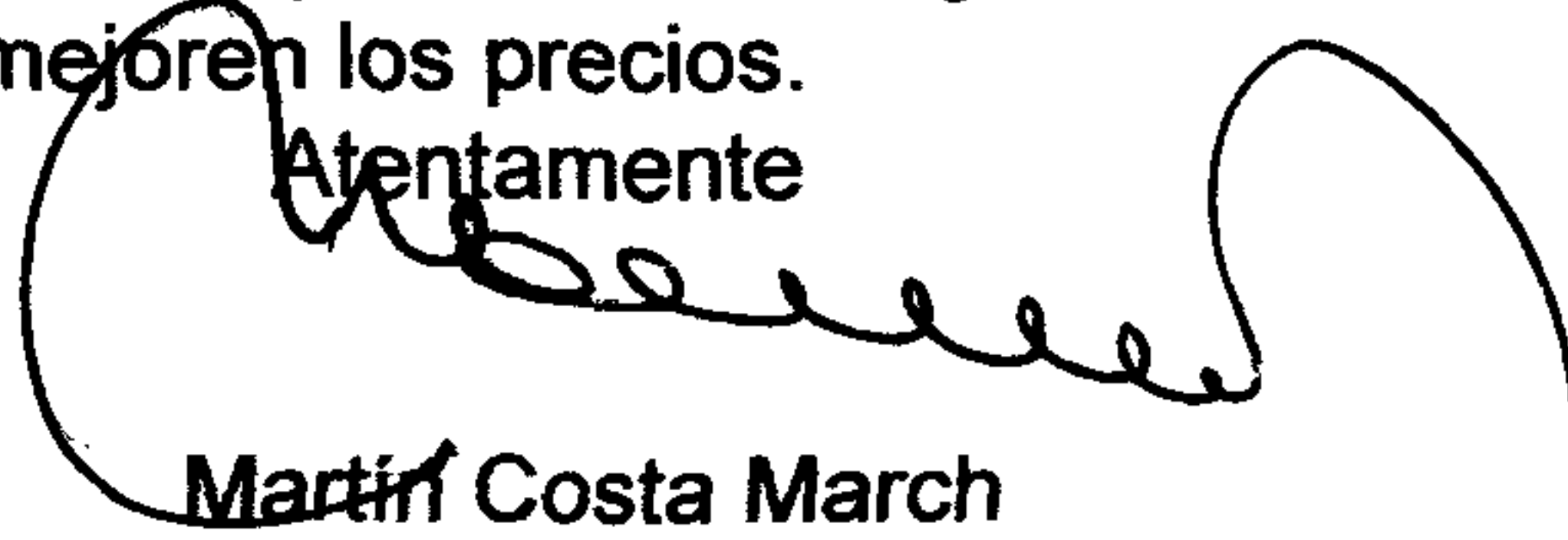
DIVIDENDOS en vista de los resultados que tuvimos lamentablemente no podremos distribuir dividendos.

PERSPECTIVAS FUTURAS Los buenos precios que se obtuvieron el año pasado aparentemente no va a ocurrir en este año por el incremento de la oferta sobre todo de China continental, Vietnam, Brasil, India, Venezuela países en los cuales también están incursionando en el cultivo del camarón en forma intensiva, y algunos de ellos con climas mas cálidos durante todo el año, es decir podemos olvidarnos de los precios tan buenos que estuvieron durante el segundo semestre de 2,000 y que empezaron a bajar el 2,001 hasta llegar a los niveles mas bajos de los últimos años. Como informativo el camarón con cabeza de 12 gramos cada uno para los mercados de Europa se pago a razón de US\$6.55 la libra en Julio del 2,000 mientras que en Marzo de 2,002 esta a US\$2.46, y el sin cabeza para el mercado americano estaba en esas mismas fechas a US\$5.35 mientras que ahora esta a US\$2.50 según cotizaciones publicadas por la Cámara de Acuacultura.

La sobrevivencia promedio durante este año fue similar a la del año pasado, pero si pudimos incrementar las libras por hectárea, tal como lo estamos reflejando en el cuadro que adjuntamos. Es imposible predecir como se va a comportar la sobrevivencia factor básico para obtener utilidades junto con los precios externos. En cuanto a la sobrevivencia, esta mejorando en el Sur del país y todo el sector camaronero abraza una leve esperanza de que esta mejore.

En conclusion si no se mejora la sobrevivencia en forma importante, el futuro del sector camaronero es muy desalentador, a no ser que problemas o catástrofes en los grandes países productores originen una disminución de la oferta a nivel mundial y por consiguiente mejoren los precios.

Atentamente

  
Martín Costa March  
Gerente General