

Guayaquil, Abril 26 del 2002

Señor
Presidente de Industrial Molinera C.A.
Ciudad

De mi consideración:

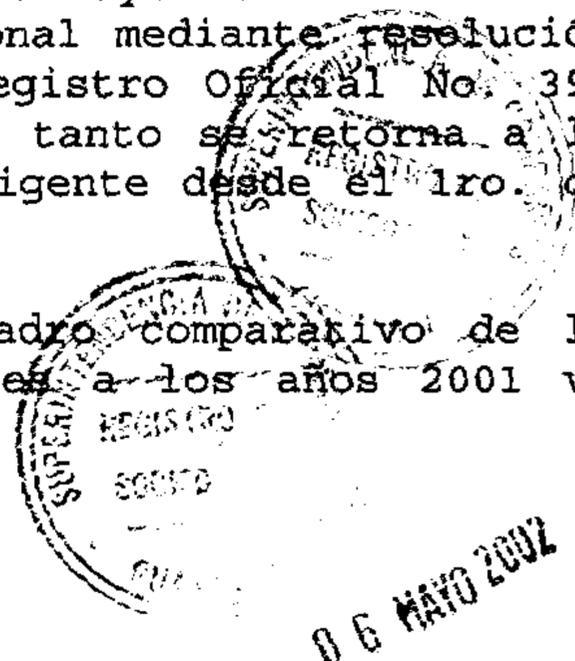
Presento a usted, y por su digno intermedio, a la Junta General de Accionistas de Industrial Molinera C.A., el informe de la Administración Gerencial correspondiente al ejercicio económico del año 2.001, según Resolución No. 92.1.4.3.0013 de la Superintendencia de Compañías y publicado en el Registro oficial No. 44 el 13 de octubre de 1.992.

En este año hubo cambios fundamentales en determinadas normas tributarias.

Se derogó el Impuesto a la Circulación de Capitales (ICC) que era el 0.8% sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realizaban a través de las instituciones que integran el Sistema Financiero, y fue publicado en el Registro Oficial No. 144 del 18 de Agosto/2000; pero tuvo vigencia a partir del 1ro. de Enero 2001. Este impuesto en el año 2000 alcanzó la suma de \$ 470.810.44.

Desde el 1ro. de Junio/2001 se incrementó la tasa del IVA que era del 12% al 14%, según Ley 2001-41 publicada en el Registro Oficial No. 325 S el 14 de Mayo del 2001. Este aumento fue declarado inconstitucional mediante resolución No. 126-2001-TC publicado en el Registro Oficial No. 390 del 15 de Agosto del 2001; por lo tanto se retorna a la tarifa anterior del 12% que está vigente desde el 1ro. de enero del 2000.

A continuación le presento un cuadro comparativo de la Producción y ventas correspondientes a los años 2001 vs 2000



H A R I N A

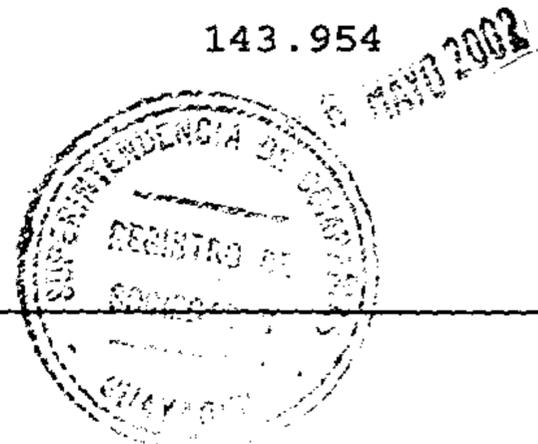
	2000 sacos 50 kls	2001 sacos 50 kls	Decremento sacos 50 kls
Producción	1'615.499.50	1'350.430.50	265.069
Ventas	1'551.979	1'393.158	158.821
Utilidad o Pérdida x saco	\$ 0.48	\$ (0.03)	

A V E N A

	2000 sacos 50 kls	2001 sacos 50 kls	Decremento sacos 50 kls
Producción	152.801	127.986.25	24.814.75
Ventas	147.486	133.451	14.035
Utilidad o Pérdida x saco	\$ 3.69	\$ 0.32	

S A L

	2000 sacos 50 kls	2001 sacos 50 kls	Decremento sacos 50 kls
Ventas	181.757	37.803	143.954
Utilidad o Pérdida x venta	\$40.612,20	(\$ 881,82)	



Las ventas de Sal en el año 2001 bajaron el 79,20% en relación con el año 2000.

También le hago un breve análisis comparativo del comportamiento que han tenido durante el año 2001 los 2 principales productos de la empresa.

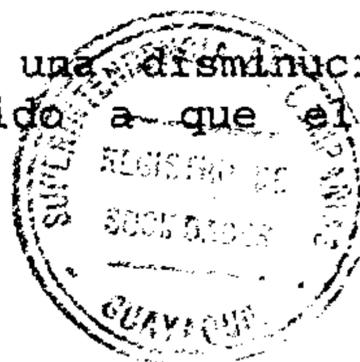
"H A R I N A"

VENTAS POR SEMESTRE (2001)		
1er.Semestre sacos 50 kls.	2do.Semestre sacos 50 kls.	Decremento
803.812	589.346	26.68%

VENTAS Y DESPACHOS AÑO 2000 VS. 2001			
	2000 sacos 50 kls	2001 sacos 50 kls	Decremento
Ventas	1'551.979	1'393.158	10.23%
Despachos	1'586.935	1'397.822	11.92%

VARIANTE DEL P.V.P. (ENERO Y DICIEMBRE/01)			
	Enero/2001	Diciembre/2001	Decremento
Ingreso Promedio De Venta	\$ 15.75	\$ 13.92	11.62%

El Ingreso promedio por venta tuvo una disminución del 11.62% en relación a Enero/01, debido a que el 18 de Octubre/01 bajó el P.V.P. a \$ 14.00



" A V E N A "

VENTAS POR SEMESTRE (2.001)

1er. Semestre sacos 50 kls.	2do. Semestre Sacos 50 kls.	Incremento
56.831	76.620	34.82%

Hubo un aumento en las ventas en el segundo semestre por los siguientes causales:

1. El 1ro. de Julio/01 bajó el precio de venta debido a la disminución del poder adquisitivo; y la empresa en agradecimiento a la fidelidad hacia la marca Quaker y a su calidad tomó esta decisión para mantener el liderazgo.

2. En el mes de Noviembre/01 se lanza al mercado una nueva presentación de Avena denominada Avena Quaker Molida que tiene las siguientes ventajas:

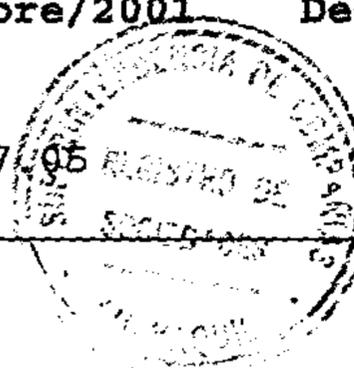
Menor tiempo de cocción
Rinde el doble

VENTAS Y DESPACHOS AÑO 2000 VS. 2001

	2000 sacos 50 kls	2001 sacos 50 kls	Decremento
Ventas	147.486	133.451	9.52%
Despachos	153.385	132.402	13.68%

VARIANTE DEL P.V.P. (ENERO Y DICIEMBRE/01)

	Enero/2001	Diciembre/2001	Decremento
Ingreso Promedio De Venta	\$ 59.10	\$ 47.95	20.39%



Como la Avena Quaker tiene distintas presentaciones y precios, para efectos de esta variante se tomó en consideración las Avenas de 500 grms - 250 grms que son las que más se venden.

La Avena de 500 grms. representó en este año el 75,23% sobre las Ventas totales, seguida de la Avena de 250 grms que fue el 12,09%

También se decide efectuar algunas promociones para mantener los niveles de consumo, incrementar las ventas y no perder la imagen de la marca Quaker en el mercado:

- Se sortearon patinetas a través de los medios de comunicación TV
- Se rifaron 2 villas en los meses de marzo y junio/2001
- Se entregaron electrodomésticos a los clientes que incrementaron sus compras trimestralmente en el 20% con relación al año 2000. Se los clasificaba por volumen de compra y se les entregaba el premio una vez cancelada la factura. Se hizo el contrato con Créditos Económicos.
- Se lanzó también otra campaña publicitaria a través de los medios de comunicación: Radio, Prensa y TV de Avena Quaker denominada "Se te Nota"
- Todas estas promociones tienen como objetivo el consumo de la Avena en paquete, ya que debido a la situación económica el consumidor se inclina por la Avena al granel por ser mas barata. Se desarrolla esta promoción dirigida al consumidor para incrementar la demanda del producto e impedir el desarrollo de las marcas competitivas.

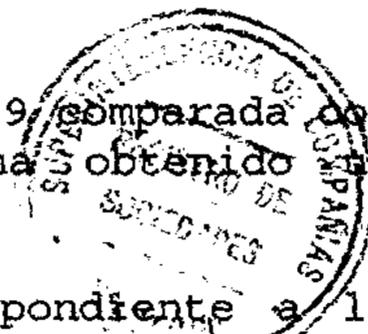
Relación del Impuesto a la Renta del 2001 con el 2000.

	<u>2000</u>	<u>2001</u>
Impto. Renta	\$ 177.876,18	\$ 102.302,56
Impto. ICC	470.810,44	- 0 -

En el año 2001 se derogó el ICC pero lo demuestro en este cuadro para que se refleje lo que realmente la compañía tributó al Estado en el año 2000.

La utilidad bruta de este año de \$ 481.423,79, comparada con el año 2000 que fue de \$ 837.064,39 ha obtenido un decremento del 42,49%.

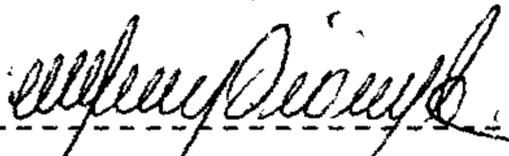
De esta utilidad se deduce el 15% correspondiente a la Participación de los Trabajadores, el valor del Impuesto a



la Renta de la compañía y el saldo será utilizado para incrementar las reservas que servirán para futuros aumentos de Capital.

Durante el presente ejercicio la compañía ha cumplido con todas sus obligaciones legales y tributarias

Atentamente,



ING. NURY DIAZ CALDERON
GERENTE

