

PRODUCTOS ELABORADOS BOLIVAR S.A

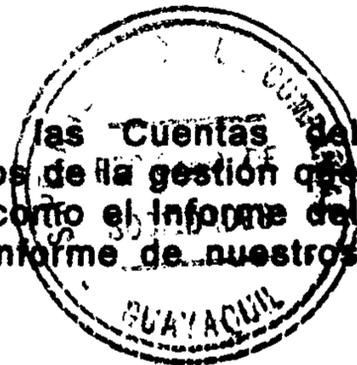
(P.E.B.S.A)

30 ABR. 2002

Marzo de 2002

Señores Accionistas,

Sírvanse encontrar a continuación las Cuentas del Ejercicio 2001 más un resumen de los aspectos más significativos de la gestión que me cumplió realizar en mi calidad de Presidente Ejecutivo, así como el Informe del Comisario de Cuentas. Adjunto encontrarán igualmente el Informe de nuestros Auditores Externos.



♦ 1) ENTORNO GENERAL

Como se preveía, la continuación del sistema de dolarización, a continuado contribuyendo en forma muy fuerte al incremento de los costos en dólares. Esto, acompañado de una recesión mundial que afectó significativamente nuestro mercado objetivo, fue el entorno general en el que nuestra compañía se desarrolló durante el año 2001.

♦ 2) ASPECTOS FINANCIEROS

A) Nuestro ACTIVO TOTAL totaliza ahora \$ 1'473.044,40 descomponiéndose como sigue:

Corriente	\$	576,762.99
Fijo	\$	896,281.41
	\$	1'473,044.40

B) Mientras las Cuentas del PATRIMONIO se detallan así:

Capital Social	\$	100,000.00
Reserva Legal	\$	44,690.95
Reexpresión Monetaria	\$	368,704.29
Reserva por Revalorización del Patrimonio	\$	560,951.36
Ganancias & Pérdidas	\$	98,859.22
	\$	1'173,205.85

C) El Saldo de GANANCIAS Y PERDIDAS se establece como sigue:

Saldo Anterior de Ganancias & Pérdidas	\$	85,981.80
Utilidad 2001 (antes de Impuesto Renta)	\$	17,169.90
Impuesto a la renta	\$	- 4,292.48
	\$	98,859.22

D) Sometemos a su consideración el siguiente Reparto de estas Utilidades:

Para Reserva Legal 10% de la Utilidad(ai)	\$	1,716.99
Para Administradores 7,5% " "	\$	1,287.74
Para Dividendo:	\$	0
Saldo que pasa al Ejercicio siguiente	\$	95,854.49
	\$	98,859.22

13 0 ABR. 2007

◆ 3) VENTAS

Las Ventas Netas se descomponen como sigue:

FLAKES	399 Tons.	\$	808,653.31	76%
DEDOS	186 "	\$	252,085.36	24%
TOTAL	585 Tons	\$	1'060,738.67	100%



Este resultado significó un decremento del 22% con relación a las cifras en dólares de 2000 y un cumplimiento del 61 % de nuestro objetivo de ventas para el período (que fué de US\$ 1'740.000).

ANALISIS POR LINEA y POR MERCADO:

FLAKES	VTAS 98 (tons)	VTAS 99 (tons)	VTAS 00 (tons)	VTAS 01 (tons)	% DIF. 01 vs. 00
EUROPA	385	264	273	172	-36,9 %
USA	45	197	149	77	-48,3 %
ASIA	322	224	160	140	-12,5 %
TOTAL	751	685	582	389	-31,4 %

Como se puede apreciar, tuvimos un descenso de ventas totales del 31%; la combinación de problemas de mercado en Europa (Nestlé), y en USA nos afectaron fuertemente.

Seguimos manteniendo una política de ventas muy conservadora dadas las inciertas condiciones de costos internos.

DEDOS	VTAS 98 (tons)	VTAS 99 (tons)	VTAS 00 (tons)	VTAS 01 (tons)	% DIF. 01 vs. 00
EUROPA	230	187	135	185	+37 %
OTROS	18	18	0	0	-
TOTAL	248	205	135	185	+37%

Hemos recuperado en parte el mercado Europeo para este producto, gracias a la incorporación de nuevos clientes sobretudo en Alemania.

◆ 4) ACTIVIDADES DESARROLLADAS

- Estuvimos presentes en la feria de Ingredientes del IFT en Nueva Orleans, presentando Flakes de Mango, Flakes de Banano y Flakes de Piña, así como dedos y dados.
- Visita de clientes en Europa en Octubre.
- Arrancamos con el programa de HACCP en Diciembre.

30 APR 2002

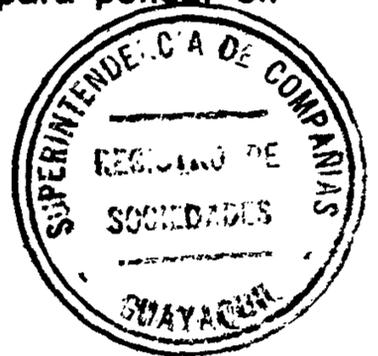
5) PRESUPUESTO DE VENTAS 2002

En el sig. cuadro se muestran nuestras metas para el período 2002, por producto y mercado:

PRODUCTO	EUROPA Tons	USA & BRASIL Tons	ASIA tone	TOTAL tons
FLAKES	230	160	160	550
DEDOS	250	25	0	250
TOTAL				800

FLAKES.....Debemos por lo menos recuperar las posiciones de mercado que manteníamos en el año 2000. La estrategia agresiva de presión a nuestros distintos agentes, parece que está dando resultados.

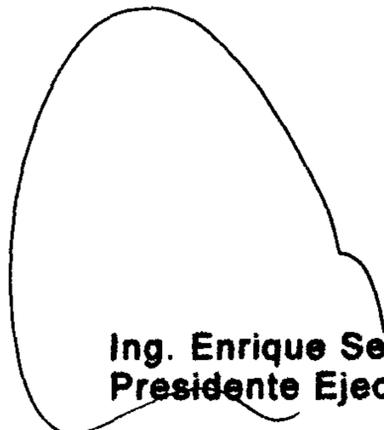
DEDOS.....Los contactos realizados en Octubre, y la aparente recuperación del mercado de este producto, nos dan el optimismo para pensar en esta meta realizable.



6) PRESUPUESTO 2002

Lastimosamente debemos seguir considerando ciertos aumentos en nuestros costos, debido al esquema de DOLARIZACIÓN y a las fuertes presiones sociales que vive el país. Al mismo tiempo la política agresiva de precios que debemos implementar para recuperar mercado, nos obliga aún más a reducir nuestros márgenes. Para complementar este panorama, las exigencias cada vez más estrictas en cuanto a calidad, nos están llevando a realizar ciertas inversiones necesarias en esa área, y a incurrir en controles y costos que no teníamos. Por lo anteriormente descrito, nuestro presupuesto de Ventas para el año 2002 es de \$ 1'470,000, y el de Utilidad de \$ 100,000 (6,8% s/ventas).

De los Sres. Accionistas,
Atentamente,


Ing. Enrique Seminario
Presidente Ejecutivo