

## INFORME DE GERENTE

Sres.

ACCIONISTAS DE CODELIT S.A.

Ciudad

Estimados señores:

Cumpliendo las disposiciones de la Ley de Compañías y los estatutos sociales, presento ante ustedes el informe administrativo y financiero de la Empresa que represento COMERCIALIZADORA DEL LITORAL CODELIT S.A. por el período Enero a Diciembre del año 2.001

El año 2.001 muestra la incursión de la Empresa en el sector de larvicultura y camarónicas, reto primordial que logramos superar, evadiendo un sinnúmero de obstáculos, aunque la economía desmejora por cuanto nuestra liquidez gira solo a base de dineros de los clientes, debido a que carecemos de recursos propios desde su inicio, y que por el sistema de dolarización en que se manejan los negocios es difícil poder superar.

Tenemos una confianza absoluta de parte de nuestros clientes a pesar de la competitividad de otras comercializadoras, y el resultado es haber superado en cuanto a ventas el 270% con relación al año anterior y consecuentemente en igual proporción los gastos, en los que se incluyen además de los gastos fijos, los gastos de mantenimiento de frecuencia y radios intercomunicadores, telefonía celular en uso exclusivo de nuestro personal de ventas y de operación comercial, gastos en arriendo de vehículos particulares para cubrir toda la ruta, esto es Manabí, Península, Guayaquil, El Oro y Huaquillas.

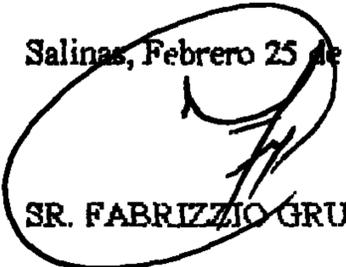
Nuestros Activos crecieron debido a una cartera de crédito considerablemente alta, que es el resultado del poco interés que muestran los organismos competentes del sector para entregar créditos blandos para el sector camarónico, que sufre la consecuencia del virus de la mancha blanca, difícil de contrarrestar a pesar de los múltiples esfuerzos que hacen las camarónicas y laboratorios para la crianza de estas especies, es decir es una cadena de malos resultados económicos en todo el sector.

También se hace notar que de esta cartera existen clientes en un porcentaje del 20% que se hace difícil su recuperación y por lo tanto nuestras obligaciones con proveedores han crecido considerablemente, aunque con ellos constantemente establecemos plazos convenientes para ambos y que nuestro interés es cubrir el ciento por ciento de las deudas.

En cuanto a los resultados refleja el 2% de utilidad neta, lo que considero se podría haber mejorado de contar con recursos propios que hacen que los costos de nauplios y larvas se paguen de contado y no a crédito lo que causa un incremento monetario por parte de los productores, no así las ventas que en muchas ocasiones nos ha tocado perder, pero nuestro servicio se ha cumplido con los clientes.

En términos generales la situación económica es el talón de Aquiles de la Compañía, por lo demás considero haber puesto todo mi esfuerzo y experiencia al servicio de nuestra empresa, ustedes juzgaran lo positivo y negativo de la tarea encomendada, no sin antes reiterar mi agradecimiento a la Directiva, personal de comercialización y ventas, administrativo por la confianza depositada.

Salinas, Febrero 25 de 2.004

  
SR. FABRIZIO GRUNAUER T.

RECIBIDO