

## INFORME DEL GERENTE A LOS SEÑORES ACCIONISTAS

En mi calidad de Gerente General de la empresa Bananalight Banalight C.A., la misma que me fuera encomendada a partir del 1° de Marzo de 1999, cumpto en presentarles mi informe sobre las gestiones realizadas y los resultados obtenidos durante el ejercicio económico de Enero 1° a Diciembre 31 de 2000.

### Aspecto legal

Con el cierre de los bancos Financorp y del Azuay el Fideicomiso Mercantil se mantiene estacionado no logrando ejecutarse la reestructuración de los pasivos.

Hacia el mes de Marzo se decreta la dolarización fijando un dólar de S/. 25.000, situación que impacta la economía del país.

### Aspecto productivo.

En este año la actividad productiva se realiza con normalidad alcanzando un nivel de producción en el año de 4.391,17 toneladas métricas de puré de banano, significando un crecimiento respecto al año anterior del 95% aproximadamente. El mes de mayor producción fue Mayo con 473,82 toneladas métricas, seguido por los meses de Septiembre, Abril, Enero, Agosto y Octubre, con producciones de 420 toneladas métricas promedio. La calidad del producto se mantiene.

### De lo económico y financiero

En este ejercicio fiscal de 2000 las exportaciones de puré de banano se dio en los niveles de 3.452,81 toneladas métricas siendo el mejor mes en las exportaciones el de Mayo con 460,49 tm seguido por los meses de Diciembre, Enero, Mayo, y Octubre con ventas de 335 tm promedio. Las exportaciones del año nos representaron un monto de US \$ 1.126.342,56

A Diciembre 31 de 2000 los resultados obtenidos por la gestión operativa de la empresa refleja una pérdida de US \$ 1.747.508,97 El nivel de depreciación de los equipos, las amortizaciones de los diferidos son montos significativos que inciden en esta pérdida.

Tanto el nivel de producción como el de exportación deben crecer para lograr alcanzar el punto de equilibrio como mínimo.

Las recuperaciones de las exportaciones se dieron en un promedio de 45 días, situación que de alguna manera nos permitió manejarnos con capital de trabajo.

Las gestiones con los proveedores locales se mantuvieron todo el año logrando con esto mantener los créditos obtenidos.

