

# FOLIT S.A.

Guayaquil, 14 de septiembre de 2003

Señores  
Accionistas de FOLIT S.A.  
Ciudad.-

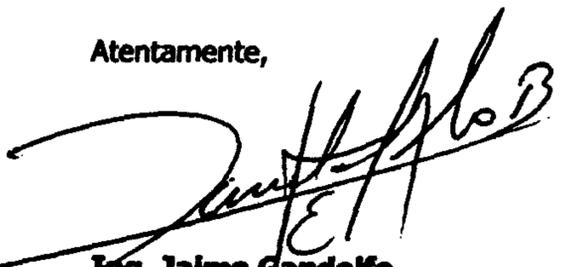
De mis consideraciones:

En cumplimiento de lo dispuesto en los estatutos de FOLIT S.A., presento el informe correspondiente a la labor y acciones que la compañía ha desarrollado en el ejercicio económico del 2002:

- Para el año 2002, tras seguir un año más produciendo nuestra línea de productos de aseo: Cloro en sachet y en botella, bajo la marca registrada STRONG; nos permitimos a diversificar nuestro negocio con la importación de pañales desechables PUPPET y con confitería FRUNA, todo esto de procedencia y producción chilena.
- Es así, que como accionista y Gerente General, he entregado a esta empresa una hacienda valorizada por el Banco Internacional por el monto de USD\$148.000,00 (Ciento cuarenta y ocho mil 00/100 dólares americanos) para que esta institución bancaria avalice todas nuestras operaciones con el exterior.
- Así mismo, se realizó adecuaciones a nuestra infraestructura para el mejor almacenamiento de los productos importados, lo cual nos obligó a alquilar una nueva bodega de 500m<sup>2</sup> para separar los alimentos de la producción de cloro en sachet y en botella; originando gastos e inversiones en este proyecto de diversificación.
- Dado a todo estos cambios efectuados en nuestra labor comercial, nos produjo una pérdida de US\$97.893,45 debido a que por más respaldo bancario para los pagos al exterior, se debe considerar que la nueva línea de productos de alimentos: confites, galletas, chocolates y pañales desechables, era desconocida para el mercado ecuatoriano; y a su vez, debíamos enfrentar la competencia nacional como extranjera con productos similares a los que FOLIT S.A. ofrece.
- Por ser nuestro primer año de introducción en el mercado ecuatoriano con una nueva línea de producto, tuvimos que sacrificar precios; pero según nuestros estudios, el negocio de este rubro (confites, galletas y chocolates) se debe manejar a ganancias pequeñas para un volumen de ventas muy superior a lo proyectado.
- Es así que siguiendo las políticas de nuestro proveedor y del mercado, nuestro negocio gira en brindar al consumidor ecuatoriano, productos de una alta calidad a precios sumamente competitivos. Nuestro objetivo es romper con lo tradicional "Quien solo tiene dinero, puede darse el lujo o placer de comprar algo bueno y caro"; "Nosotros ofrecemos productos de calidad a precios bajos".
- Con nuestras proyecciones, para el año 2003 y 2004, FOLIT S.A., ganará un buen porcentaje de participación del mercado de confites; y si para el 2002, debimos sacrificar precios e incurrir en gastos, estos serán amortizados en estos dos años siguientes.
- Nuestra nueva línea de productos, nos obligó a adquirir un nuevo camión para el despacho de mercadería, esta operación se la maneja mediante leasing con el Banco Internacional.

Señores accionistas, no podemos continuar siendo mono-comerciales, la oportunidad y los contactos muy bien logrados con el exterior, son pautas para fortalecer aún más a la compañía que dirijo, y es deber seguir convencidos de que el mercado ecuatoriano es aún muy virgen para nuevos negocios.

Atentamente,

  
Ing. Jaime Gandolfo  
GERENTE GENERAL

