

Guayaquil, 26 de Abril de 2.000.

Señores
**ACCIONISTAS DE
KAYACSA S. A.**
Ciudad.-

De mis consideraciones :

Pongo a vuestra consideración el informe anual de labores de esta Gerencia por el ejercicio económico correspondiente a 1.999.

Las metas y objetivos que esta Administración se trazó para el año 1.999 fueron parcialmente cumplidos y con mucho esfuerzo , debido a la profunda crisis económica y financiera que se vivió en el país. Estos problemas se reflejaron principalmente en las ventas donde hubo un decrecimiento alarmante. A pesar de las circunstancias y gracias a nuevas inversiones realizadas por los accionistas se lanzó al mercado otro producto de la marca Poki que es la gelatina "JELLY POKI".

A continuación expongo todo lo realizado por esta administración tomando en consideración los diferentes aspectos (producción, ventas, financieros, legales, laborales y otros) que influyeron directamente sobre el entorno de la Empresa.

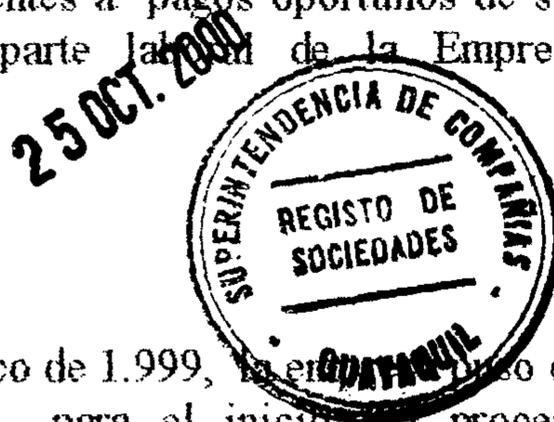
Aspectos Administrativos, Laborales y Legales.-

En la parte Administrativa , se mantuvieron los Controles que hicieron posible un eficiente flujo de los ingresos y egresos que nos permiten cumplir oportunamente en los pagos a nuestro proveedores y acreedores.

Las relaciones laborales se han desarrollado de manera normal y existiendo un ambiente de cordialidad entre patrono y trabajadores, desgraciadamente por problema de flujos se hizo necesario una reducción casi de un 70% del personal, se cumplió con todas las disposiciones legales pertinentes a pagos oportunos de sus liquidaciones y obligaciones contraídas en la parte laboral de la Empresa KAYACSA S. A.

Aspectos Operativos de Producción .-

Durante el segundo semestre del ejercicio económico de 1.999, se encuentra en marcha la maquinaria y los equipos necesarios para el inicio del proceso productivo de nuestro nuevo producto JELLY POKI . Con la experiencia ya adquirida en el proceso de Refrescos POKI, se adoptaron similares políticas con la



seguridad de obtener un producto de óptima calidad. La producción se la realiza en forma automática, con las exigencias de higienización general de las instalaciones. Los Registros Sanitarios fueron otorgados sin ningún contratiempo. Las presentaciones del producto son: funda de 1 kilo (60 unidades), funda de 20 unidades y pomos de 120 unidades, sus sabores son: uva, mandarina, limón, frutilla y lychee. En Abril y Mayo se inicia el proceso de promoción y desarrollo del producto, se hace la introducción mediante obsequios, degustaciones, etc. Para llegar directamente a los consumidores.

La Calidad de los Refrescos Poki, pese al constante incremento de la materia prima siempre se mantuvo y gracias a esto nos mantenemos todavía con algo de presencia en el mercado pese a la falta de demanda de estos tipos de productos (golosinas).

Aspectos Operativos de Ventas.-

La Comercialización de Bolos Poki, se la realizaba a través de varios Distribuidores y/o mayoristas, la misma que por las condiciones del mercado y por los incrementos que tuvimos que realizar a los precios de nuestro producto, las relaciones comerciales que manteníamos con estos clientes poco a poco se fueron deteriorando hasta que de común acuerdo se tomo la decisión de dar por terminado los contratos de distribución que manteníamos. Aprovechando el conocimiento del mercado y que con nuestros distribuidores ya habíamos iniciado el proceso de comercialización de nuestro nuevo producto la Gelatina JELLY POKI, se busco personas con infraestructura necesaria para que se encargue de la comercialización de nuestros productos, después de los estudios respectivos se llevo de común acuerdo a entregar la Comercialización a la Distribuidora Lai. Esta empresa inicio la comercialización a nivel de Provincia de Guayas con proyecciones y ofrecimiento de cubrir todo el mercado interno, como efectivamente asi sucedió, gracias a esta gestión se pudo lograr un pequeño incremento de las ventas en el segundo semestre de 1.999. Esto fue hasta el mes de Diciembre fecha en que la inestabilidad económica llevo a su punto máximo, en esa fecha el Distribuidor ya manifestaba su poco interés de comercializar el producto y su deseo de dar por terminado su contrato de distribución, como efectivamente asi sucedió.

Relativamente el nuevo producto que se lanzó al mercado tuvo una aceptación favorable, que desgraciadamente no pudimos cristalizar en las ventas debido a la crisis económica que se vivió en el año 1.999.

Las Ventas, comparativa de los refrescos Poki entre el año 1.998 y 1.999, muestra un decrecimiento significativo en el año 1.999 debido a las circunstancias internas que vivió el país. El aumento en los precios se dieron por que los costos incrementaron por la constante subida del precio del dólar.



Aspecto Financiero y Resultado de Operaciones.-

El año 1.999, se podría considerar como un ejercicio económico muy complicado y de resultados negativos para la empresa. Reflejan una pérdida de S/.201'884.567,00, la misma que sugiero sea absorbida por la Junta General de Accionistas en la próxima sesión a celebrarse.

RECOMENDACIONES

El año 2.000 considero que será un año muy complicado para la Empresa, las proyecciones de ventas reflejan siempre una tendencia hacia la baja en sus volúmenes que dificultaría un buen manejo del flujo de ingresos y egresos. Se recomienda: A) Debido al poco interés para comercializar nuestro producto de empresas distribuidoras, las ventas para consumo interno tendrá que realizarlas directamente la empresa. B) Suspender cualquier tipo de inversión en Maquinarias y/o Equipos, salvo lo sumamente urgente. C) Hasta que las condiciones del país mejoren y se recupere la capacidad de demanda eliminar toda la Publicidad y Propaganda en los medios, suprimir gastos que se consideren no necesarios. Racionalizar la producción optimizando al máximo la mano de obra y los costos de producción. D) La calidad que caracterizan a nuestros productos, tanto en sabores, presentación y otros nos permitirían buscar alternativas en el mercado externo, principalmente en el Andino: Colombia, Perú y Venezuela.

Esta Gerencia agradece a los Accionistas por la confianza depositada, manifestándoles que todas y cada una de las resoluciones emanadas por ellos han sido llevadas a cabo.

Atentamente.



MING HUI CHEN CHEN
GERENTE GENERAL

25 OCT. 2000

