

KITRA S.A.

INFORME DEL ADMINISTRADOR A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE KITRA S. A. POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004.

Señores Accionistas:

En el informe del año anterior, ya mencioné lo difícil que se había convertido la adquisición de los filetes de tilapia, pues debido a la gran demanda que existe en el exterior, toda la pesca es adquirida por las grandes empacadoras exportadoras que compran a un precio mayor que el que puede soportar el mercado nacional, que era el nuestro. Por esta razón y pese a que teníamos importante demanda y continuas ordenes de compra de parte de la cadena SUPERMAXI, no pudimos abastecerlos desde el mes de Febrero del 2004. El resultado fue que dejaron de colocar los pedidos de este producto y nos sacaron como proveedor del mismo.

Igual ocurrió con la carne de langosta australiana. Empacadoras locales tienen demanda de camarón de agua dulce en el mercado externo, y en consecuencia subieron el precio de compra para captar la totalidad de este producto. No podíamos competir en la compra, pero con la esperanza de que fuera una demanda temporal, pagamos los nuevos precios sabiendo que el margen de utilidad bruta que obtendríamos sería mínima y que no cubriría nuestros costos fijos. Lamentablemente no fue temporal.

Adicionalmente y para completar este negro panorama, la cadena SUPERMAXI envió una circular en la que nos hacían conocer que todos los proveedores debíamos asumir con el costo de la propaganda que ellos estaban realizando en la revista quincenal que distribuían a los usuarios del supermercado. Era un costo adicional y forzado que no nos beneficiaba, pero que teníamos que aceptarlo si queríamos continuar como proveedores.

Finalmente, SUPERMAXI nos envió otra circular en la que nos indicaban que habían realizado un estudio de las ventas de cada uno de nosotros (los proveedores), y concluían que habíamos incrementado nuestras ventas por que quien nos compraba era SUPERMAXI, y en consecuencia nos solicitaban un descuento adicional del 2.5% del valor de cada futura factura. No aceptaron nuestra demostración de que no hubo un real incremento en unidades, ni que el incremento se debía porque ellos comparaban ventas de 1999 (sucres convertidos a dólares) con ventas del 2002 y 2003, en que ya estábamos dolarizados. No sirvió ningún argumento, y era lo toma o lo deja. Lo tomamos unas semanas, pero comprobamos que cada vez que vendíamos, perdíamos más.

Dejamos de ser proveedores de SUPERMAXI a inicios del mes de agosto del 2004, es decir perdimos a la otra cadena importante de supermercados que existe en el país y que era nuestro cliente desde que comenzamos a comercializar los mariscos. Como recordarán en el 2003 perdimos a MI COMISARIATO.

KITRA S.A.

No contando con infraestructura para comercializar al por menor, decidimos paralizar esta línea de negocios hasta encontrar alguna otra que justifique el trabajo y la inversión que se realiza.

Por lo anterior, solicito que se aprueben los adjuntos estados financieros cortados al 31 de Diciembre del 2004, pues reflejan la situación financiera y el resultado de las operaciones de KITRA S. A. La Pérdida de \$ 4.926,29 recomiendo que no se la absorba con las Reservas de Capital y/o Reservas Legales y Facultativas, sino que se la mantenga reflejada en los estados financieros hasta el próximo año, que espero ya estemos operando en otra línea de negocios.

Atentamente,



Fabricio Lucín Assán
Gerente General

Guayaquil, Marzo 10 del 2005

