

Cuenca, 25 de enero del 2002

Informe de Gerencia a Señores Accionistas de Valtorre S. A.

Señores Accionistas:

El año que termina ha sido para esta Empresa lleno de innumerables dificultades, la realidad de un mercado depresivo en el Ecuador, sumado al innegable incremento de costos operativos causado por tener una moneda dura en nuestra economía, la importación indiscriminada de toda clase de bienes, el mercado de precios que se ha instaurado en el país debido a la innegable disminución de la capacidad adquisitiva del salario, se ha dificultado el trabajo de los migrantes en los Estados Unidos produciendo desocupación en unos casos y disminución de salario en otros ya que de USD 5 por hora antes de los graves acontecimientos del 11 de Septiembre ha bajado la expectativa de ingreso a valores entre USD 2 y USD 3 por hora, lo cual ha afectado las remesas de dinero y por lo tanto la demanda de mercado. Especialmente en el Austro.

En este entorno nada halagüeño ha tenido que desenvolverse nuestra Empresa, absolutamente carente de recursos, con capital de trabajo negativo desde el inicio de sus operaciones ya que nunca pudimos completar su financiación debido a los problemas conocidos por todos nosotros con respecto a nuestro socio principal, sin capacidad para desarrollar los mercados del norte y la costa del Ecuador, colocando sus productos básicamente en el mercado del Austro cercano a la Empresa, teniendo que abastecerse de materia prima a partir de créditos de cortísimo plazo dado por los proveedores, obviamente no ha podido alcanzar su punto de equilibrio en este año, produciéndose una pérdida de USD 38.000 poniéndonos al borde de la paralización.

En este año, en el afán de mantener la operación de la Empresa con la esperanza de conseguir una recapitalización de la misma que podía generarse a partir de tenedores de papeles de Filanbanco, institución que además de ser nuestro socio principal es también nuestro principal acreedor, disminuimos nuestros gastos de operación, básicamente bajando a la tercera parte nuestro personal y disminuyendo al máximo nuestros gastos, sin embargo esto nos alejaba más del volumen mínimo de producción para alcanzar nuestro punto de equilibrio y nos introducía en un círculo vicioso que obviamente de no encontrarse una solución urgente terminaría en la liquidación de la empresa.

Sin embargo y como punto clave que da una luz de esperanza, a pesar de todas estas dificultades las ventas se han incrementado en un cincuenta por ciento con relación al año 2000, aumento que es debido a la inmejorable calidad del producto que se ha instaurado como líder en el Austro ecuatoriano, única zona del país donde ha sido ofertado.

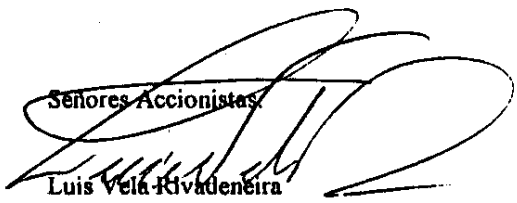
Este hecho nos induce a pensar que, si en el Austro del país, que representa apenas el 15% del mercado ecuatoriano ha podido vender un promedio de aproximadamente USD 30.000 al mes, es absolutamente viable vender en el resto del mercado nacional, 85% del mercado, una cantidad que supere este volumen, de ser así, desde el punto de vista de las posibilidades del mercado, esta empresa puede superar con facilidad su punto de equilibrio, esto sumado a una oportunidad cierta y en la actualidad muy cercana, de conseguir un mercado de exportación a los Estados Unidos, nos induce a pensar que, de darle a la Empresa una oportunidad de disponer de los recursos suficientes, esta tendría claras oportunidades de sobrevivir y crecer aún en este ambiente tan depresivo.

Cabe señalar que, gracias a la innegable calidad de nuestros productos, estos fueron calificados en los Estados Unidos como productos que cumplen con las especificaciones de exportación. Esta calificación fue hecha por una empresa cuyo nombre desconocemos ya que nuestro contacto es a través de intermediarios que no desean aún permitirnos conocer el nombre de la misma para proteger sus intereses

12

Confiando en que los Señores Accionistas tomen las decisiones más convenientes para el futuro de nuestras inversiones,

Señores Accionistas,



Luis Vela Rivadeneira
Gerente General
Valtorre S. A.