

Guayaquil, 26 de Abril de 2002

SEÑORES
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
CITIVEN S.A.
Ciudad.

De mis consideraciones:

Me es sumamente grato dirigirme a ustedes, con la finalidad de presentar mi informe anual como administrador de la Compañía CITIVEN S.A. Por el Ejercicio Económico del 2.001 al tenor de la normativa jurídica dictada por la Superintendencia de Compañías.

1.- OBJETIVOS.-

CITIVEN S.A. no ha tenido oportunidad de cumplir los objetivos trazados por la empresa. Esperamos que para el próximo ejercicio económico podamos cumplir con todas las metas y objetivos que la compañía se ha propuesto en el ámbito mercantil del país.

2.- JUNTAS GENERALES Y DIRECCIONES.-

Los administradores de la compañía durante el periodo de sus funciones, han cumplido fiel e irrestrictamente, todas y cada una de las disposiciones legales, reglamentaria y contractuales, establecida, ya sea en la ley de Compañías, estatuto social y disposiciones de la Junta General de Accionistas, habiéndose preocupado de sentar las bases iniciales para el despegue de la compañía.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS.-

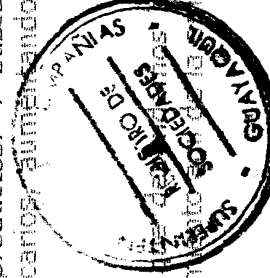
Como hecho extraordinario se puede señalar que en el periodo 2001, el área considerable baja de pedido de la mercadería que teníamos en stock, por lo que optamos por expandir nuestros inventarios con otros productos. Y buscar nuevos proveedores lo que nos llevo a disponer de créditos bancarios, aumentando nuestros gastos financieros.

4.- SITUACIÓN FINANCIERA.-

La situación financiera de la compañía es ajustada, ya que debido a mucho del crédito del banco, siendo esto factor limitante para el crecimiento de la empresa.

5.- DESTINO DE UTILIDADES.-

En virtud que la compañía no ha tenido mayores beneficios sociales, no se ha podido resolver sobre la distribución de los mismos.

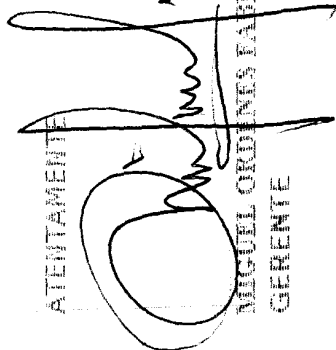


6.- RECOMENDACIONES.

En el próximo ejercicio económico la compañía CITIWEN S.A. necesitará:

- 6.1.- Encontrar uno o dos proveedores extranjeros que nos den crédito flexible.
- 6.2.- Bajar nuestros compromisos con el Banco.
- 6.3.- Aumentar las ventas mediante un plan de acción dirigido a los consumidores finales, que nos permita aumentar el margen bruto y mantener una cartera mas estable.
- 6.4.- Reducir gastos innecesarios.
- 6.5.- Incursionar gradualmente en varias linea a fin a nuestro negocio, con menos inversión de capital y mejor y mayor margen.

ATENTAMENTE


MIGUEL ORDINES LARIO
GERENTE

20 JUN - 2003

