

**INFORME DE GERENCIA PARA JUNTA DE ACCIONISTAS**

Guayaquil, 10 de Febrero del 2003

Señores Accionistas  
Granotec Ecuador S.A. – Granotecua  
Ciudad

Asunto: Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio 2002

**I. ACTIVIDADES**

Las principales actividades durante el año 2002 se relacionan con el posicionamiento de la empresa en el mercado nacional. Se logró conseguir como clientes a nuevos molinos de trigo, a la panificadora más grande del país (Tiosa), entre otras y a nuevas empacadoras de camarón para el producto Carnal 659S. Por consiguiente, se tuvo una intensa labor de visitas, pruebas y convencimiento técnico para lograr los nuevos clientes y el nivel de ventas alcanzado en el 2002. Se realizó un seminario técnico en el mes de Agosto con presencia de instructores internacionales. Al terminar el año ya se tuvieron resultados positivos, a pesar de tener solo un año y medio de estar activos en el mercado.

**II. BALANCE Y ESTADO DE GGYPP**

Los activos totales de la empresa al 31 de Diciembre suman \$ 247,465.47 y los Pasivos \$ 201,925.51 El inventario de productos representa el 44% de los activos y las cuentas por cobrar a clientes el 29% de los activos. Las cuentas por pagar a proveedores del exterior representan el 93% de los pasivos. Por consiguiente, se adeuda prácticamente la totalidad del inventario y el índice de liquidez de la empresa es aún muy bajo. El Capital Social Pagado es de \$5,000.00 y hasta el 31 de Diciembre del 2002 los socios han aportado \$ 55,000.00 dólares adicionales para capital de trabajo y contabilizados como aportes para futura capitalización.

El estado de resultado al 31 de Diciembre arroja una utilidad de \$15,902.47 por el ejercicio 2002, antes de impuestos, etc. De este resultado se sugiere tomar el 25% (máximo permitido por Ley) para amortizar la pérdida del ejercicio anterior. Después de esta amortización, pagar las utilidades para trabajadores, impuesto a la renta y efectuar la provisión de Reserva Legal, debe quedar una utilidad líquida de \$5,928.98 para distribuir entre los accionistas. Con el objeto de fortalecer el Patrimonio de la compañía y salvo otra opinión de la Junta, me permito sugerir que ésta suma se mantenga como Reserva Facultativa.

29 ABR. 2003

### III. ACTIVO FIJO.

El activo fijo total es de \$ 5,697.35 representado por:

Muebles y Enseres:	\$1,109.02
Equipos de Oficina:	824.73
Equipo Computación:	3,414.00
Báscula Electrónica:	349.60

La depreciación acumulada es de \$ 802.94 por lo que el Activo Fijo neto de la Empresa a fin de año era de \$4,894.41

Durante el 2002 se adquirió una computadora portátil con sus respectivas licencias y una central telefónica para 3 líneas.

### III. RESUMEN DE VENTAS

Las ventas acumuladas de productos de stock local durante el año 2002 suman \$412,519.12 dentro de las cuales se efectuaron exportaciones por \$3,876.00 Se vendieron servicios (seminario) por \$5,562.00

En ventas de pedido directo al exterior, el acumulado fue de \$ 59,930.00 correspondientes a las operaciones del producto Carnal 659S con Budenheim.

### IV. RESUMEN DE GASTOS

El total de Gastos de Operación durante el año 2002 asciende a \$ 98,975.10 es decir, un promedio de \$8,250 por mes. Este total se divide en \$ 53,557.66 (54%) como Gastos de Administración, \$ 39,369.99 (40%) como Gastos de Ventas y se gastaron \$6,047.45 (6%) en la realización del seminario técnico.

### VI. APORTES DE SOCIOS Y CAPITAL DE TRABAJO

Hasta el 31 de Diciembre del 2002 los aportes están así:

SOCIO	CAPITAL	ADICIONAL	TOTAL
G.P.S.A (80%)	\$ 4,000.00	\$ 40,000.00	\$ 44,000.00
Parte Ecuador (20%)	\$ 1,000.00	\$ 10,000.00	\$ 11,000.00
Total	\$ 5,000.00	\$ 50,000.00	\$ 55,000.00



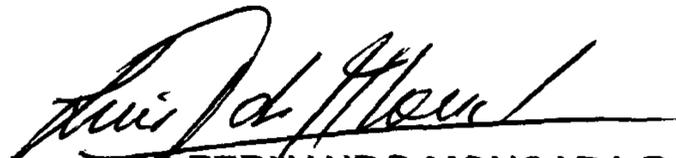
**VII. – PROYECCION**

Durante el año 2003 se espera continuar con la consolidación de la empresa en el mercado nacional. Por ello, esta Gerencia se ha trazado una meta de aumento de ventas de stock local del 50%. Por consiguiente, de cumplirse, se esperan ventas superiores a \$600,000 en el año.

Dependiendo de las condiciones del mercado, se evaluará también la necesidad de iniciar las mezclas de ciertos productos localmente, en lugar de importarlos de Perú. Esto permitirá aumentar los márgenes de utilidad en este tipo de productos "mezclados".

En términos generales, se prevé un 2003 exitoso con resultados más positivos para los accionistas.

Atentamente,



Ing. LUIS FERNANDO MONCADA P.  
Gerente General