

Guayaquil, 1 de Abril del 2003

INFORME DE GERENCIA GENERAL

A LA JUNTA DIRECTIVA, PRESIDENCIA Y JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SILORIE S. A.

ENTORNO EMPRESARIAL:

De conformidad con lo dispuesto en el Art. 263, literales 4 y 5 de la Ley de Compañías vigente, cumplo con el honroso deber de entregar a ustedes, el resultado de la gestión empresarial correspondiente al ejercicio económico del año 2002, con corte al 31 de Diciembre.

SILORIE S.A. fue constituida el 10 de Abril del 2002 y tiene como objetivo principal la Comercialización de Productos Agrícolas y Ganaderos específicamente a la Exportación de Banano para lo cual solicito se proceda al registro de la Compañía en el Ministerio de Agricultura y Ganadería como Comercializadora de Banano, Plátano Barraganete y otras Musáceas Afines destinadas a la Exportación quedando calificada el 4 de Noviembre del 2002

La compañía inicia sus actividades el 17 de julio del 2002 teniendo su primera operación de embarque el 27 de Noviembre del 2002 en el Buque GRANADA CARRIER embarcándose 107.966 cajas de banano marca The Best.

Durante el presente ejercicio se ha cumplido con las disposiciones de la Directiva y la Junta General, cumpliéndose con los objetivos que fueron trazados oportunamente por los accionistas.

ACTIVIDAD ADMINISTRATIVA:

Para el desarrollo de las operaciones de la compañía se contrato personal calificado y con experiencia en cada una de las áreas que se establecieron para alcanzar las metas propuestas por la Compañía.

El área Administrativa estaba conformado por cinco personas; el Gerente General, Jefe de Operaciones, Asistente de Operaciones (Exportación), Contador y Mensajero, las ultimas cuatro personas estaban contratadas a través de la Compañía Nelfrance S. A.

28 JUL. 2003

Para el control de las zonas se contaba con cuatro personas dos por cada zona un Jefe de Zona y Bodeguero estas personas estaban contratadas a través de la Compañía Nelfrance S.A. Además se mantenía un contrato con una Compañía Verificadora para hacer el control de calidad en campo para los procesos de corte y embarque.

Para la estiva de las cajas de banano en puerto para el proceso de descarga y carga en buque se contrato una cuadrilla de trabajadores. Además la Compañía Verificadora inspeccionaba la calidad del producto en puerto.

Todos estos controles se implanto para que nuestro producto de exportación salga de puerto con la más alta calidad procurando que el gasto de personal utilizado tanto para todo el proceso de embarque y Administrativo sea el de menor costo.

Se contaba con instalaciones de oficina y bodega estas se encontraban ubicadas en puntos estratégicos tanto en lo administrativo como en lo operacional. La oficina esta ubicada en la ciudad de Guayaquil y las dos bodegas se encuentran una en cada zona.

Se compro equipos de computación y oficina para el área de Administración así como mobiliario, y programas de computación para el óptimo funcionamiento de las áreas.

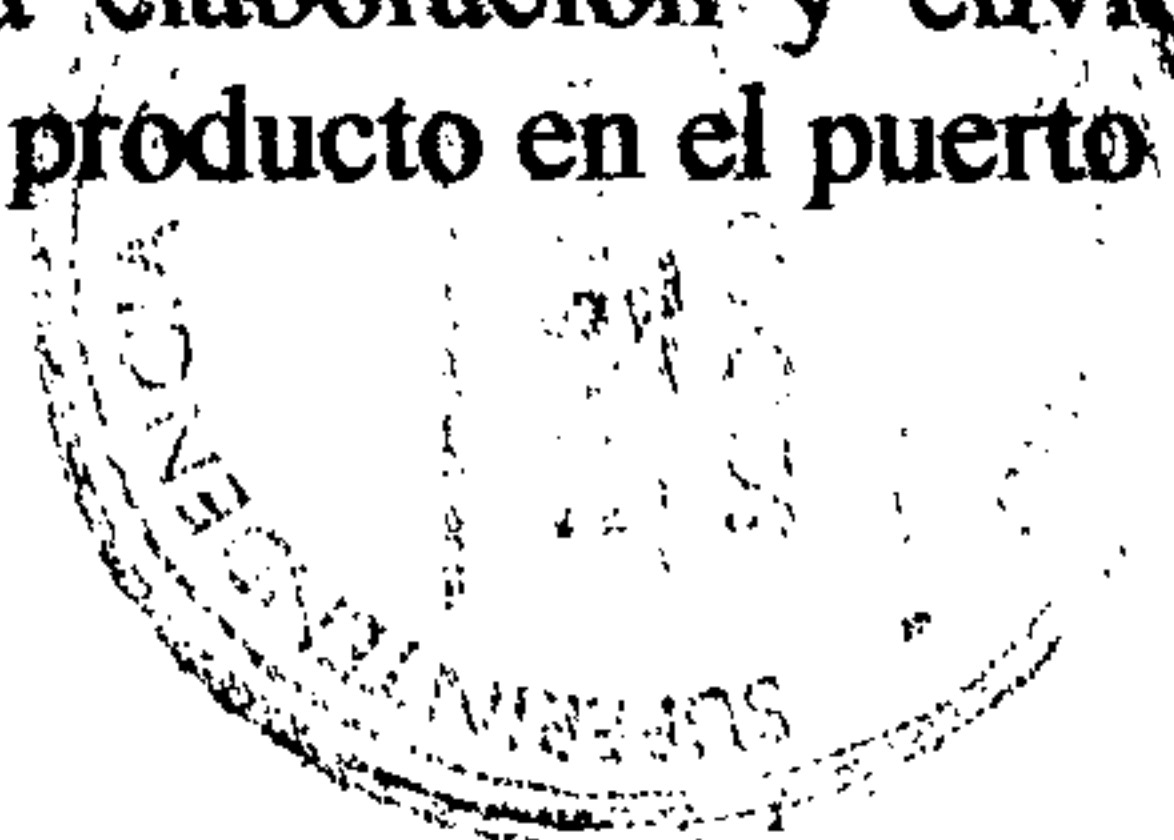
ACTIVIDAD OPERACIONAL:

Para la compra de productos agrícolas (banano) se selecciono a los Productores escogiendo a los que ofrecían el mejor beneficio para la compañía en relación a la calidad y precio del producto. Se estableció zonas para su mejor control entre las que tenemos la de Naranjito y Quevedo.

Se realizo controles en las zonas visitando las bananeras y revisando la calidad del producto y los procesos de empaque del mismo, este control se lo hizo en todas las bananeras que estaban en proceso de corte, este control se lo realizaba por un tiempo determinado.

En el puerto destino de embarque se superviso que el proceso de descarga del camión de transporte y carga en las bodegas del buque se lo realice con el personal suficiente y calificado para que los procesos se los realice con cuidado y agilidad. Se contrato una Compañía Verificadora para que inspeccione la calidad del producto e informe para que se proceda a rechazar la fruta con baja calidad.

Nuestro producto (Cajas de banano) se comercializo al continente Europeo a tres compañías de Polonia, del total de las cajas ingresadas en los embarques efectuados se repartía la carga entre las compañías, notificándonos la repartición de la carga a fin de proceder con la elaboración y envío de los documentos necesarios para la desaduanización del producto en el puerto de destino.



28 JUL 2000

ASPECTO FINANCIERO:

La compañía fue constituida con un Capital de USD \$ 800,00 (Ochocientos con 00/100 dólares), para poder operar recibe como préstamo por parte de los accionistas el valor de USD \$ 10.000,00 (diez mil con 00/100 dólares) y posteriormente el valor de USD \$ 200.000,00 (doscientos mil con 00/100 dólares) los cuales van a formar parte de capital de operación de la Compañía.

Durante este periodo se han comercializado cajas de banano, producto de la exportación de la fruta se han obtenido como ingreso bruto de Operación el valor de USD \$ 1'213.503,76 (Un millón doscientos trece mil quinientos tres con 76/100 dólares), valores que han sido acreditados en al cuenta corriente de la Compañía.

El Costo de venta de las cajas de banano que comprende los gasto de Materiales, Compra de Fruta y Gastos Operativos de Embarque ascienden a un valor de USD \$ 1'189.576,23 (Un millón ciento ochenta y nueve mil quinientos setenta y seis con 23/100 dólares) que comparados con el ingreso operacional nos da una Utilidad Operacional de USD \$ 23.927,53 (Veinte y tres mil novecientos veinte y siete con 53/100 dólares).

Se obtuvo como Ingreso No Operacional el valor de USD \$ 712,58 (Setecientos doce con 58/100 dólares) y como Gasto Administrativo y No Operacional el valor total de USD \$ 87.199,59 (Ochenta y siete mil ciento noventa y nueve con 59/100 dólares) estableciéndose como Perdida del Ejercicio el valor de USD \$ 62.559,48 (Sesenta y dos mil quinientos cincuenta y nueve con 48/100 dólares).

Los resultados que proyecta nuestro Balance General es el reflejo de los sucesos acaecidos del Mercado Externo puesto que se convino la venta de las cajas de banano a un precio determinado en el exterior y al momento de efectuar la compra del producto en el mercado interno el precio fue extremadamente alto en comparación con lo presupuestado.

Atentamente,


BOGDAN A. FRANKE
GERENTE GENERAL



28 JUL. 2003