

DURAPOWER Cía. Ltda.

PROTECCIÓN DE SOBREVOLTAJE • CABLEADO ESTRUCTURADO • TELECOMUNICACIONES

Cuenca, 22 de Abril del 2002

**Señores
Accionistas de DURAPOWER Cía. Ltda.
Ciudad.**

De mis consideraciones:

INFORME DEL AÑO 2001

Durapower es una Compañía que en el lapso de seis años que se encuentra en el mercado ha mantenido una curva ascendente a pesar de los problemas económicos que ha sufrido país. En este año continua con las representaciones de fábrica de los Protectores de Sobrevoltaje PANAMAX, las Diademas Telefónicas PLANTRONICS, Música en Espera, y en los últimos meses de este año se concreto la representación de los UPS (Fuentes Interrumpibles de Poder) POWERCOM.

Las Ventas en Panamax en año 2001 han disminuido debido a que es un producto elite y uno de los mejores en su rama, razón por lo que su precio es más elevado a otros que se encuentran en el mercado y dicen proporcionar los mismos servicios, adicional a esto estamos en un mercado donde la mayoría de los clientes se basan en el valor y no en la calidad para realizar sus pedidos.

Las Diademas Telefónicas Plantronics, como resulta del trabajo de publicidad que se han realizado los años anteriores y este año el monto de venta es cada vez mayor y se prevee que para el futuro este continuará incrementándose.

Música en Espera, dentro del grupo de productos que comercializamos este es el rubro más bajo en ventas debido a que es un equipo que esta dirigido especialmente a empresas o ha comercios que cuenta por lo menos con una central telefónica.

Powercom, es la última representación que ha obtenido nuestra empresa, Esta es un de las fábricas más grandes de UPS en Taiwan. Powercom nos ha brindado su confianza para la distribución de sus UPS en el Ecuador. Estos equipo se introdujeron en el mercado con precios mucho más bajos que otras marcas con lo que presupuestamos incrementar el monto de las ventas en un 30% con respecto al año 2001.

DURAPOWER Cía. Ltda.

PROTECCION DE SOBREVOLTAJE • CABLEADO ESTRUCTURADO • TELECOMUNICACIONES

Durapower continua con la política de comisionistas y publicidad para promocionar, distribuir y vender sus equipos, y sobre todo participando en las Ferias Compu 2001 realizada en la ciudad de Cuenca, Quito y Guayaquil

En los Estados Financieros tanto en el de Perdidas y Ganancias como en el Balance General que se adjunta se encuentra reflejada la situación económica del año 2001. El monto de Ventas liquida del año 2001 es de 500.913.46 dólares el valor de ventas promedio mensual es de \$ 41.742.79, el costo de ventas de es \$275.974,00 dólares y los gastos de administración y ventas es de \$ 183.121,08 dólares dando como utilidad neta \$ 41.818.38 y luego de la distribución a los empleados, el pago del impuesto a la renta y la reserva legal, el valor para los socios es de \$ 24.931.70 que será repartido de acuerdo a la resoluciones tomadas en las junta de accionistas.

Los rubros más elevados en los gastos de Administración y Ventas son los de comisiones y publicidad ya que los porcentajes que se paga a los comisionistas en nuestra empresa son altos, porque de esta manera impulsamos a los vendedores a realizar un mayor esfuerzo, otro de los rubros altos son sueldo y beneficio sociales ya que en este año era necesario el incrementado de los recursos humanos para poder generar un mayor volumen de ventas.

En el Balance General refleja un incremento en los activos fijos, así como era necesario el incremento de los recursos humanos también era urgente la implementación de mayores herramientas de trabajo necesarias para que el personal pueda desemvolverse y desarrollar una labor más eficiente. También dentro de Otros Activos tenemos la cuenta Mercaderías en Transito que refleja un valor de \$ 61.629.50 debido a que en Diciembre estuvo pendiente la importación de Powercom.

En el Pasivo el rubro más notorio es el de Proveedores ya que ellos nos brindad uno, dos y tres meses de plazo para el pago de las facturas. En cuanto a cuentas por pagar esta registra los prestamos obtenidos a terceras personas para la compra de Mercaderías, ya que la liquidez de la empresa a disminuido debido a las compras que se han realizado al contado como es el caso de los UPS's.

El Patrimonio no ha sufrido ninguna modificación ni se ha repartido las utilidades de los años anteriores, ya que la Junta de accionistas no lo ha decidido.

BURAPOWER Cía. Ltda.

PROTECCION DE SOBREVOLTAJE • CABLEADO ESTRUCTURADO • TELECOMUNICACIONES

Se podría resumir al periodo 2001 como año donde nos hemos mantenemos en el mercado y crecido en nuestra infraestructura, como mejores recursos humanos y materiales.

Las proyecciones que tenemos para el 2002 es impulsar la venta de los UPS en todo el País para lo cual se participará como todos los años en las Ferias Compu 2001 incluyendo este año a la Ciudad de Cuenca, de tal manera que realizaremos una retroalimentación a los clientes impulsandoles a utilizar y vender nuestros UPS's, por supuesto sin descuidar las líneas que se han convertido en tradicionales en nuestra empresa.

Atentamente,



Boris Ordóñez
Gerente General