



Cuenca, 5 de Mayo del 2003

Señores

Accionistas de DURAPOWER Cía. Ltda.

Ciudad.

De mis consideraciones:

INFORME DEL AÑO 2002

Durapower en la actualidad es una empresa prestigiosa a nivel nacional que cuenta con el respaldo y la confianza de nuestros clientes y nuestros proveedores, en el lapso que lleva en el mercado ha sabido demostrar responsabilidad, solvencia y seriedad en sus negocios.

Al terminar el período 2002 la empresa continuó comercializando los productos de las marcas Panamax, Plantronics, Música en Espera, Powercom, y los Discos Flash Mova.

Si bien todos los productos se venden Powercom es la línea que ha generado mayores ventas en este año a pesar de que su comercialización empieza en el 2001, esto se debe a diversos motivos entre los cuales tenemos, que los UPS se importan directamente del fabricante, los hemos introducido en el mercado con muy buenos precios y como siempre son de excelente calidad, como todos los equipos que vende Durapower. Debemos anotar también que se ha empezado a comercializar UPS de capacidades sobre los 5 Kva.

Como es tradicional para la Compañía se ha participado en dos ferias Compu de Cuenca, y Quito, con el objeto de realizar nuevos contactos con clientes potenciales y al mismo tiempo mantener siempre en conocimientos de distribuidores y consumidores finales los productos que nosotros ofrecemos, esto involucra que los gastos de Arriendos de Stand, Publicidad, Viáticos, Gastos de personal, Comisiones Bonos se eleven.

Para generar mayores ventas hay que incentivar a nuestros vendedores por lo que se mantiene la política de años anteriores de pagar buenos porcentajes de comisiones de esta manera se los estimula. Actualmente los porcentajes son: 5% venta a distribuidores y 10% a consumidor final.

Debo informarles también que se tomó la decisión de disminuir los porcentajes de utilidad en la venta de los equipos, ya que el mercado existe productos y marcas que en la mayoría de los casos tiene una calidad inferior y por lo tanto un costo más bajo, lo que impulsa a los clientes a preferirlos sin dar mucha importancia a las características de los mismos.

En cuanto a los Estados Financieros,

Matriz Cuenca: El Oro 3-45 y Remigio Crespo Telefax: (593-07) 888554 / 880892 / 882781 durapowe@az.pro.ec
Quito: Arizaga # 728 y Jorge Drom Edif. Zaldumbide 4to. Piso Of. 4A Telfs.: (593-02) 2254000 / 2273656 / 2276877 durapower@porta.net
Guayaquil: C.C. Garzocentro Local # 604 Telfs: (593-04) 2237492 Telefax: (593-04) 2237445
ECUADOR





El Balance General muestra los saldos al 31 de Diciembre del 2002, aquí resaltaré que debido a la situación económica del país la recuperación de la cartera se ha vuelto más lenta, lo que ha dado como resultado que el monto de clientes en el Activo se ha muy elevado y que exista un monto considerable de cartera vencida, recordándoles que el plazo promedio de crédito que se brinda a nuestros clientes es de un mes y al momento la mayoría siempre excede ese tiempo.

En el Pasivo el rubro más notorio es cuentas por pagar que como es de su conocimiento se ha adquirido obligaciones con terceras personas para mantener la liquidez de la empresa, ya que el capital de trabajo propio de la compañía no ha sido suficiente, y que a Powercom se realizan pagos parciales desde el momento en que la mercadería es solicitada.

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.

El Estado de Pérdidas y Ganancias refleja las ventas del periodo por \$ 693.368.06 y en los otros ingresos por \$ 1.777.99 que corresponden entre una de las cosas a intereses generados en las cuentas corrientes y a Provisiones que no fueron utilizadas.

El costo de Ventas es por un valor de \$ 409.264,49, los gastos Operacionales \$ 218.678.98 donde los montos más elevados son los de personal \$ 81.192.72, comisiones \$ 57.542.27 y gastos generales \$ 49.501.10. La empresa tiene prestamos que ha recibido de terceras personas razón por la cual en este año los gastos financieros tiene un valor de \$ 15.523.27

La Utilidad para los socios después del pago del 15% a los empleados y el Impuesto a la Renta es de \$ 30.209.68 sobre la cual los socios deberán tomar una resolución.

Los principales objetivos para el 2003 son:

Impulsar las ventas en la oficina de Guayaquil ya que se cuenta con los recursos necesarios y hasta el momento esta solo cubriendo sus gastos, sabemos que este es un mercado donde no se ha realizado un mayor trabajo y que puede brindar muchas utilidades.

Dentro de las metas económicas que nos proponemos para el 2002 es obtener un monto de ventas mensuales de \$ 100.000,00.

Realizar convenios con nuevas representaciones del exterior y como siempre Fabricantes.

En el 2003 los montos destinados para las Ferias que año a año se ha venido participando se destinarán a realizar otro tipo de publicidad con el que esperemos tener mejores resultados.

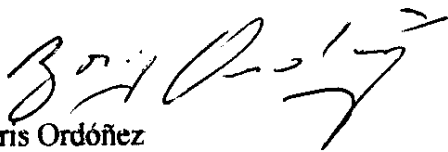
Matriz Cuenca: El Oro 3-45 y Remigio Crespo Telefax: (593-07) 888554 / 880892 / 882781 durapowe@az.pro.ec
Quito: Arizaga # 728 y Jorge Drom Edif. Zaldumbide 4to. Piso Of. 4A Telfs.: (593-02) 2254000 / 2273656 / 2276877 durapower@porta.net
Guayaquil: C.C. Garzocentro Local # 604 Telfs: (593-04) 2237492 Telefax: (593-04) 2237445
ECUADOR





Debo aclarar que este informe no se presento en el tiempo reglamentario ya que me encobraba en el exterior. Adjunto al presente informe se encuentran el Balance General y el Estado de Perdidas y Ganancias, si alguno de los accionistas requieren una mayor información por favor solicítela.

Atentamente,


Boris Ordóñez
Gerente y Representante Legal

Matriz Cuenca: El Oro 3-45 y Remigio Crespo Telefax: (593-07) 888554 / 880892 / 882781 durapowe@az.pro.ec
Quito: Arizaga # 728 y Jorge Drom Edif. Zaldumbide 4to. Piso Of. 4A Telfs.: (593-02) 2254000 / 2273656 / 2276877 durapower@porta.net
Guayaquil: C.C. Garzocentro Local # 604 Telfs: (593-04) 2237492 Telefax: (593-04) 2237445
ECUADOR