

Cuenca, 5 de Mayo del 2003

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

De mis consideraciones:

INFORME DEL AÑO 2003

Durante este año hemos impulsados estrategias para lograr las metas que Durapower se propuso, siendo sus principales objetivo mantener su prestigio tanto con sus proveedores como con sus clientes y llegar a un millón de dólares en ventas, esto se ha logrado con el empeño y la colaboración de quienes conformamos esta empresa.

Durapower en este año ha comercializado las siguientes marcas Panamax, Plantronics, Powercom, Discos Flash Mova, Relojes Amano, Also, GKV, T328 y otras.

Si bien todos los productos se venden, pero Powercom es la línea que ha generado mayores ventas en este año, existe demanda en el mercado, porque son equipos de excelente calidad y mantenemos muy buenos precios.

En este período no se ha participado en las ferias, en lugar de eso se realizo dos eventos en el Hotel Marriot, en la ciudad de Quito, en el Primero evento con la presencia de Greg Larson representante de Panamax para América Latina. Estos eventos se realizan con el objeto incentivar y adiestrar a nuestros clientes sobre los equipos que Durapower comercializa.

En cuanto a las comisiones en ventas hemos mantenido los porcentajes del 5% a distribuidores y 10% a consumidor final y del 3% en UPS grandes y relojes Amano, se implanto este nuevo porcentaje ya que en estos equipos la utilidad que obtiene la empresa es menor.

En cuanto a los Estados Financieros,

El Balance General muestra los saldos al 31 de Diciembre del 2003, uno de los rubros que más resalta es el de clientes, esto se debe a que en la actualidad el plazo para el cobro de las facturas se ha incrementado, los anticipos son pagos realizados al exterior para futuras compras y anticipo a nuestros empleados. En cuanto a las mercaderías en transito, es el rubro que hasta la actualidad esta invertido para la importación de mercaderías, en los activos fijos este año se ha comprado un vehículo.

Cuenca: Gran Colombia 21-111 y Unidad Nacional Edif. El Otorongo 3er. Piso Of. 3A • Telfs.: (593-07) 2824512 / 2833583 / 2833581 / 2833185 • infopower@durapower.com.ec
Quito: De los Azules # 77 frente al parque Julio Matovelle • Telfs.: (593-02) 2416800 / 3265020 / 3265024 • durapower@porta.net
Guayaquil: Cdfa. Guayaquil Manzana 14 Villa 4 • Telfs.: (593-04) 2398955 / 2399051 • durapowergy@porta.net
www.durapower.com.ec • ECUADOR

En el Pasivo el rubro más notorio es cuentas por pagar, como es de su conocimiento se ha adquirido obligaciones con terceras personas para mantener la liquidez de la empresa, tenemos prestamos por un monto de \$ 78.871.48, el otro rubro alto es Proveedores de los cuales \$ 88.391.28 pertenece a proveedores internacionales.

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 \$ 985.631.13 y en los otros ingresos por \$ 2.06.

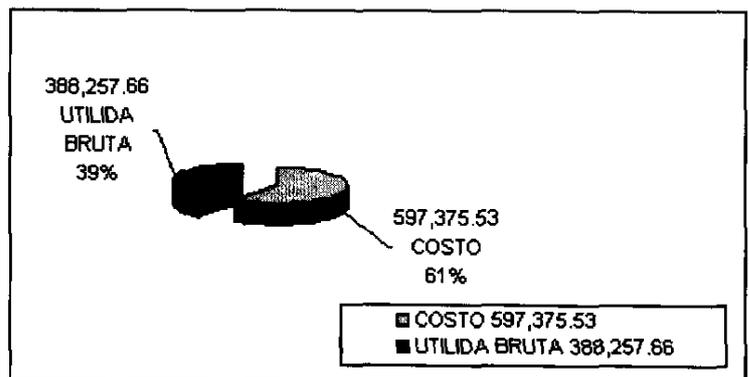
El costo de Ventas es por un valor de \$ 597.375.53, los gastos Operacionales \$ 307.800.50 donde los montos más elevados son los de personal \$ 106.272.00, comisiones \$ 68.471.53, gastos generales \$ 52.804.00 y otros gastos \$ 52.788.71 en este incluye las provisiones que se han realizado por pagos que se deben efectuar con cargo al período 2003. los gastos financieros se han dado por los prestamos que tenemos de terceras personas y por los intereses en que se ha incurrido en las tarjetas de crédito, ya que por la falta de liquidez en algunos meses no se han pagado en su totalidad los montos consumidos.

La Utilidad para los socios después del pago del 15% a los empleados, el Impuesto a la Renta y las reservas es de \$ 40.873.3 sobre la cual los socios deberán tomar una resolución.

GRAFICOS 2003 BALANCE DE RESULTADOS

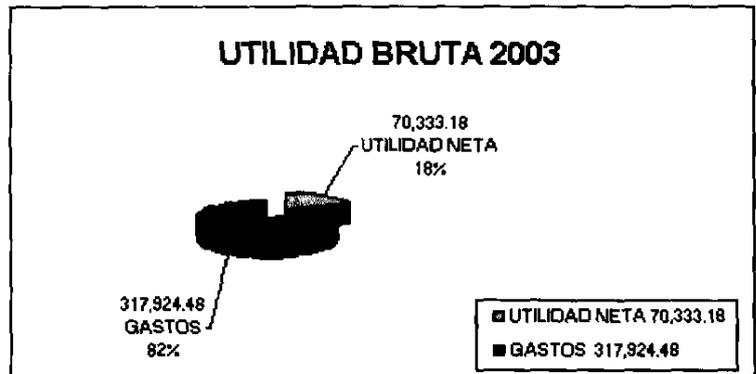
UTILIDAD BRUTA 2003

COSTO	597,375.53
UTILIDA BRUTA	388,257.66
VENTAS	985,633.19



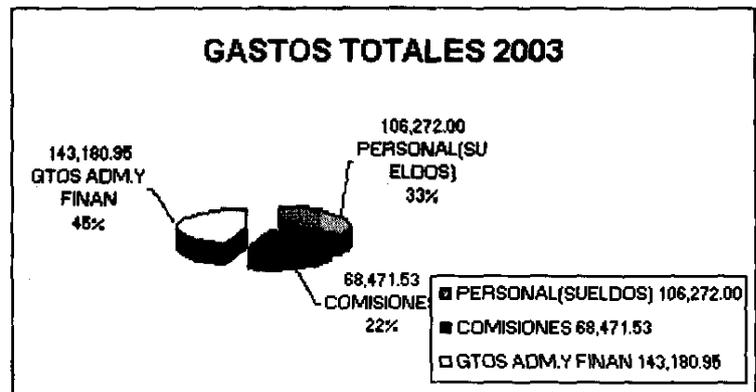
UTILIDAD BRUTA 2003

UTILIDAD NETA	70,333.18
GASTOS	317,924.48
UTILIDA BRUTA	<u>388,257.66</u>



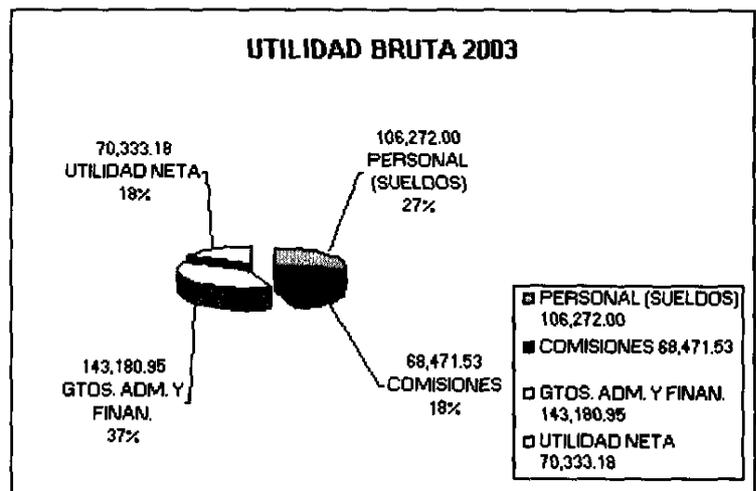
GASTOS 2003

PERSONAL(SUELDOS)	106,272.00
COMISIONES	68,471.53
GTOS ADM.Y FINAN	143,180.95
TOTAL GASTOS	<u>317,924.48</u>



UTILIDAD BRUTA 2003

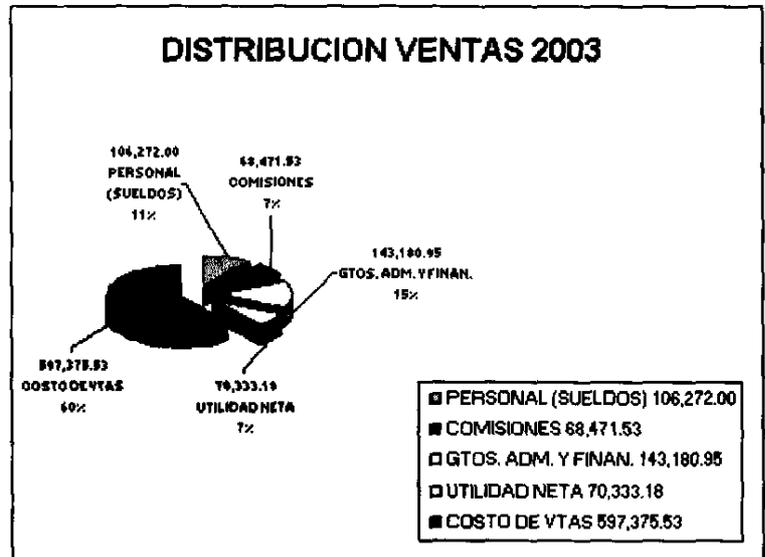
PERSONAL (SUELDOS)	106,272.00
COMISIONES	68,471.53
GTOS. ADM. Y FINAN.	143,180.95
UTILIDAD NETA	70,333.18
UTILIDAD BRUTA	<u>388,257.66</u>



Cuenca: Gran Colombia 21-111 y Unidad Nacional Edif. El Otorongo 3er. Piso Of. 3A • Telfs.: (593-07) 2824512 / 2833583 / 2833581 / 2833185 • infopower@durapower.com.ec
 Quito: De los Azunos # 77 frente al parque Julio Matovelle • Telfs.: (593-02) 2416800 / 3265020 / 3265024 • durapower@porta.net
 Guayaquil: Cdla. Guayaquil Manzana 14 Villa 4 • Telfs.: (593-04) 2398955 / 2399051 • durapowergya@porta.net
www.durapower.com.ec • ECUADOR

DISTRIBUCION VENTAS 2003

PERSONAL (SUELDOS)	106,272.00
COMISIONES	68,471.53
GTOS. ADM. Y FINAN.	143,180.95
UTILIDAD NETA	70,333.18
COSTO DE VTAS	597,375.53
TOTAL VENTAS	985,633.19



El principal objetivo para este año, es llegar a un monto de ventas de un millón trescientos mil dólares incrementando estrictamente los gastos necesarios, impulsar las ventas en la oficina de Guayaquil ya que se cuenta con los recursos necesarios sabemos que este es un mercado donde no se ha realizado un mayor trabajo y que puede brindar muchos beneficios.

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

Cuenca: Gran Colombia 21-111 y Unidad Nacional Edif. El Otorongo 3er. Piso Of. 3A • Telfs.: (593-07) 2824512 / 2833583 / 2833581 / 2833185 • infopower@durapower.com.ec
 Quito: De los Azules # 77 frente al parque Julio Matovelle • Telfs.: (593-02) 2416800 / 3265020 / 3265024 • durapower@porta.net
 Guayaquil: Cdla. Guayaquil Manzana 14 Villa 4 • Telfs.: (593-04) 2398955 / 2399051 • durapowergye@porta.net
www.durapower.com.ec • ECUADOR