

INFORME DEL SR. GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA DIMAPEC S.A.

Señores Accionistas de **COMPAÑÍA DIMAPEC S.A.**

Machala, 20 de Mayo del 2.002

Por el año concluido y, con la finalidad de darles a conocer los procedimientos y el fiel desempeño de las distintas actividades realizadas en la Compañía DIMAPEC S.A. la cual represento, tengo a bien exponer ante ustedes el presente informe, el cual contiene un historial detallado sobre las simultaneas operaciones que se han realizado durante el primer semestre cumplido de actividad económica culminado al 31 de Diciembre del 2.001, así como también analizaremos detalladamente la situación financiera que presenta actualmente la Compañía y los resultados de sus funciones:

1.- El informe se efectuó de acuerdo con el análisis de los resultados establecidos y reflejados en los Balances elaborados y presentados por la Contadora Lcda. María Elena Valarezo, RUC # 0703104281001, en tal sentido, se aprecian resultados positivos como parte de la aceptación favorable dentro del ámbito empresarial y un considerable margen de ventas de carácter significativo para nuestra empresa, cabe recalcar que este semestre es representativo por los logros alcanzado tomando en cuenta que recién nos iniciamos como empresa.

2.- En el transcurso de este tiempo se ha tratado de mantener la liquidez de la empresa y en este nuevo año nos proyectamos a incrementarla a través de la inyección de nuevos productos que satisfagan las exigencias de nuestros y futuros clientes.

175 JUL 2002

Quito Vera Garza

3.- Debo informar además, que dentro de este semestre se ha logrado obtener y mantener una cartera de 40 clientes permanentes.

4.- Como prioridad, se procedió a realizar la incorporación del programa Mónica a nuestro sistema contable, el cual nos permitirá obtener un mejor registro, automatización, resultados exactos y un mayor control de las actividades que día a día se realizan, lo cual en lo posterior permitirá contar con una información veraz, mensual y de primera calidad, lo que nos ayudará a establecer una acertada toma de decisiones en cuanto al stock de mercaderías, control de ventas y toda la información necesaria para la revisión de las cuentas contables que participan en función de la empresa.

Además a base de esta información se podrán realizar cálculos financieros reales y proyecciones financieras para un corto y mediano plazo.

5.- En lo referente al margen de Ventas, la aplicación del actual sistema ha resultado de mucho beneficio, porque hemos logrado hasta el momento un margen del 60% de lo estimado al inicio de nuestras actividades y por ende la liquidez de la empresa. Sin embargo para el actual año económico, se tomaran nuevas estrategias de sistema de ventas con el propósito de lograr abarcar una mayor participación en el mercado camaronero ofreciendo productos innovadores de buena calidad y a precios competitivos, para de esta manera lograr mayor ingreso que permita aumentar nuestra utilidad.

6.- En cuanto al plazo por los crédito otorgados a los clientes, ha sido aceptable el de 15, 20 y 30 días, actualmente no poseemos cartera vencida, por lo contrario esta debidamente saneada; gracias a la selección y clasificación de nuestros clientes.

7.- Revisando la cuenta corriente que se maneja en el Banco de Machala podemos observar que nuestros saldos promedios son de 5 cifras altas, aceptables si requerimos algún préstamo bancario.

8.- Dentro de este semestre la rotación de nuestro inventario ha correspondido un índice de 2% , de las cuentas por cobrar de 1.5% , determinando así que nuestra empresa se encuentra dentro de los límites financieros aceptados.

RECEBIDO
15 JUL. 2002
MACHALA

9.- En los balances presentados, podemos observar la situación de nuestra empresa, la misma que es significativa porque hemos obtenido una utilidad aceptable tomando en cuenta que es el inicio de nuestras actividades y la incursión empresarial de la misma.

10.- En lo referente a las obligaciones de la empresa con proveedores y terceros; se ha manejado debidamente sin existir vencimiento alguno que perjudique el tratamiento con nuestros proveedores.

METAS A CUMPLIRSE EN EL AÑO 2.002

- Incrementar nuestras ventas netas en un 70% de lo estimado según el Presupuesto de Venta Anual.
- Extender nuestra cartera de clientes, dentro de los campos de la bioacuática y marina
- Abarcar una mayor participación en el mercado
- Incrementar el capital social
- Crédito con la banca para incrementar y variar nuestro stock de productos que permita competir
- Realizar ventas de productos innovadores de buena calidad y a precios competitivos

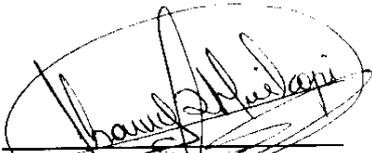
En espera de que en el transcurso de este año 2.002 se cristalicen todas nuestras metas trabajaremos arduamente contando con el valioso apoyo de nuestros colaboradores y estrechando nuestras relaciones sociales con clientes y proveedores.

RECIBIDO
17 JUN. 2002

Dr. Carlos

Este informe fue emitido exclusivamente para conocimiento de los accionistas de la Compañía DIMAPEC S.A.

Atentamente,


Sr. Jhenny D. Huilcapi J.
GERENTE

RECIBIDO
16 JUL. 2002
Dora Garcia