

TRANSLAC S.A.

Guayaquil, a 15 de Abril del 2002.

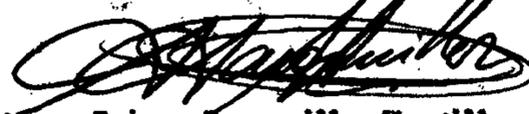
INFORME ANUAL 2001.

1.- En mi calidad de Presidente y administrador de la Empresa cumpla en informar que en el año 2001 las ventas se mantuvieron constantes durante dicho período; prácticamente de Enero a Diciembre se trabajó en el punto de equilibrio. Los Proveedores produjeron y despacharon con un déficit del 30%. Debido a esto incursionamos en nuevas líneas que no tuvieron el éxito de las tradicionales, debiendo asumir un inventario que todavía no se ha podido vender. Esto obviamente afectó nuestra operación y nuestra rentabilidad. Esta situación mejoró notablemente solo a partir de Octubre. Sin embargo en el estado de resultados, debido a los costos fijos de la operación el resultado durante el período de Enero a Junio fue negativo. A partir de Julio se reestructuraron algunos costos fijos en el área de Ventas de ahí que el segundo período, de Julio a Diciembre registra el inicio de una tendencia constante de las operaciones con todos los proveedores, cumpliéndose en dichos meses los objetivos que se habían fijado para los primeros meses del año 2001. Consideramos por ello que las utilidades alcanzadas durante este año de recesión, con constantes rupturas de inventarios por parte de nuestros proveedores, con un proceso de dolarización en marcha, con créditos de difícil recuperación que mermaron nuestro margen, son satisfactorias y se repartirán de la siguiente manera: 90% se invierten en la empresa, el saldo se reparte a los accionistas. Los resultados del año 2001 comparados con los del año 2000 en conjunto significan un crecimiento en ventas de un 14.88% en dólares, lo cual versus una inflación anual superior al 40% mermó notablemente nuestro margen de rentabilidad.

2.- Por esta misma razón se mantuvieron en su cargo solo a 2 ejecutivos de alto nivel: el jefe de crédito y cobranza, y el Jefe de Bodega y Logística, cuyas gestiones han contribuido notablemente al rendimiento de la operación de la compañía.

3.- Para el presente año 2002 se recomienda una planificación estratégica bajo el esquema de dolarización de la Economía. La implementación al 100% del nuevo sistema integrado de Computación. Una contabilidad computarizada al día. Esto debe significar presupuestos de venta y contabilidad revisados ambos en relación a los resultados de años anteriores y proyectados con el crecimiento de cada proveedor. De estos análisis resulta como recomendación el maximizar los niveles de facturación y rentabilidad lo más posible debido al panorama político electoral que se presentará a fines del 2002.

Atentamente



Jaime Jaramillo Castillo
Presidente

