

Guayaquil, Abril 02 del 2002

A los Señores Accionistas de  
**OMNIFARMA S.A.**  
Ciudad.-

Estimados Señores:

**OMNIFARMA S.A.**, en búsqueda de nuevos negocios que generen rentabilidad, retoma como actividad comercial en los últimos meses del año 2001, la distribución y venta de productos farmacéuticos a nivel nacional.

El informe sobre los resultados obtenidos por la compañía que represento durante el año 2000 es el siguiente:

En el aspecto societario debo indicarles que todas las disposiciones del Directorio y/o de la Junta General de Accionistas se han cumplido de acuerdo a los estatutos en vigencia y a las resoluciones transcritas en las actas que se emiten en cada reunión.

Administrativamente estamos dando prioridad al incremento de la actividad comercial y junto a ello manteniendo la adecuada estructura organizativa, asumiendo la responsabilidad de contar a breve plazo con sistemas de computación que permitan agilizar las labores administrativas, contables, ventas y despachos.

En término de cifras, comparativamente, para su conocimiento, expongo:

	Año 2000	Año 2001
Inventarios	1.586,59	-----
Cuentas por cobrar	13.705,20	36.000,00
Activo Corriente	15.508,19	36.216,40
Pasivo Corriente	14.659,80	20.907,89
Patrimonio	205,45	308,51
Ventas	36.004,05	-----
Resultados	(491,49)	-----

No se obtuvieron resultados debido a que la compañía no realizó actividad económica alguna.

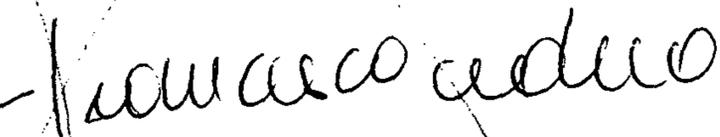
En otro orden, mi representada ha cumplido con los últimos incrementos salariales decretados por el Ministerio de Trabajo y Bienestar Social, porque considero al recurso humano como factor importante para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Se encuentra en estudio legal el incremento del capital social de la compañía al mínimo requerido por el ente de control cuyo plazo vence a fines de Junio del 2001, no existiendo a la fecha otros casos en materia legal que pudieran afectar los intereses que represento.

Este año 2001 presente en Ventas nuevos retos que asumo con responsabilidad y entre los que se cuenta la búsqueda e incremento de nuevos clientes a nivel nacional; labores promocionales de los productos que distribuimos tendientes a lograr una mayor preferencia, incremento de las coberturas en áreas rurales; capacitación y entrenamiento de la Fuerza de Ventas; búsqueda de nuevos canales de distribución.

Agradezco por la confianza que han depositado en mí, así como también quedo en espera de sus valiosos comentarios y/o críticas a la gestión que he cumplido.

Atentamente,



**ING. FRANCISCO CORDERO CEDEÑO**  
Gerente General

30 JUN 2002

