

# DIMACOR S.A.

Av. 12 de Octubre & Av. Orellana Edf. Lincoln 1er piso  
Telef. 2 600-4894/5 Telefax: 2 559-181

---

Quito, 21 de Marzo 2012

Señores:

ACCIONISTAS DIMACOR S.A.

Presente.-

Estimados Señores:

Con el fin de dar cumplimiento a lo que establecen los estatutos de Constitución de la Compañía "Distribuidor e Importador Agrícola Comercial DIMACOR S.A.", a continuación presento el informe de actividades de la Gerencia durante el ejercicio 2011.

- Organizamos la cuarta PROVEFLOR ECUADOR 2011 en el Centro de Exposiciones Quito, que es la Exhibición Comercial de Proveedores del Sector Florícola, haciendo énfasis en el "Segundo Simposio en Floricultura" obteniendo buenos resultados y una utilidad de \$ 6.936.78 para Dimacor S. A.

La organización y realización de esta feria es muy importante para la Compañía ya que hay oportunidad de estar directamente involucrados proveedores y Dimacor, que al ser el organizador adquiere peso ante ellos y en general frente al sector floricultor. Cabe mencionar que estuvieron presentes el Vicepresidente de la República y su esposa.

- Pudimos dictar algunos seminarios o charlas para los accionistas:

- 1.- La dictada por el Ing. Jefferson Galarza sobre las NIIFS.
- 2.- La dictada por la Dra. María Gracia Calisto sobre Salud Ocupacional y Riesgos del Trabajo.
- 3.- La dictada por el Dr. Hugo Salvador sobre Legislación Laboral.

- Cumpliendo con la Planificación Estratégica de Dimacor S.A. que se realizó en Mayo del 2010 en la que se puso como prioridad el Portal de Compras, hacemos un esfuerzo diario para mantener el Portal, actualizando las listas de artículos y precios para que el interesado no tenga problemas con el uso de esta herramienta que se ha vuelto tan importante para los Jefes de Compras.

Al momento contamos con 10.112 ítems y 65 proveedores que son los más importantes. Las ventas realizadas a través del Portal durante el 2011 fueron USD. \$ 4.500.537.30 Adquirimos un servidor de respaldo para evitar que se suspenda el servicio del Portal en caso de daño en el servidor principal.

- Hicimos el Benchmarking de Recursos Humanos y Rendimientos de Cultivo y Poscosecha que sirvió para que las empresas puedan compararse y que tomen decisiones en base a este análisis.



- Conseguimos que la empresa Venture desarrolle para las fincas que tienen el sistema Venture ERP la integración con el Portal de Compras. Para plasmar esta aplicación las fincas deben relacionar sus códigos de proveedores y artículos con los códigos Dimacor. Este enlace esta en proceso de implementación y depende de cada una de las fincas.

- Dimacor se encarga de mantener los mejores proveedores con los mejores precios en el Portal y los asociados se encargaran de hacerle funcionar al Portal en base a exigir a los Jefes de Compras honestidad en la confidencialidad y que todas las compras se realicen a través del Portal. Si esto no sucede veremos con mucha pena que el esfuerzo de todos sea un fracaso, el Portal desaparece y Dimacor también. Los únicos ganadores serán los proveedores que seguirán especulando con los precios. Como dijo muy acertadamente uno de los Accionistas: "A los únicos que les interesa que Dimacor no exista son los Proveedores". Con el Portal de Compras en funcionamiento lograremos mayores ventajas para los accionistas, bajando los costos de insumos ya que si un proveedor no vende tendrá que bajar los precios para poder competir.

- Logramos de IMPORAGRIVEC que para los meses de Noviembre y Diciembre nos apoye con la extensión del crédito de 60 a 90 días para las fincas de Dimacor.

- Tenemos al momento cuatro proveedores de cajas de cartón: CRANSA, PROCARSA, GRUPASA y PANASA. Para evitarnos problemas si se presentara una nueva crisis con las cartoneras.

- Hicimos el primer Concurso de Precios para los productos Teldor Combi, Tracer, Forum, Cantus y Meltatox. Los ganadores del concurso fueron las empresas El Huerto y Proflower. Desgraciadamente no cumplimos con el compromiso de comprar las cantidades propuestas y las empresas se vieron afectadas por que para mantener los precios hicieron pedidos importantes. Fue la primera experiencia, la próxima vez los datos tienen que ser más reales para cumplir y no perder credibilidad.

Los gastos de Administración y Ventas son de USD. \$ 72.217.34 y el total de los Costos de Ventas es de USD. \$ 76.616.80 La utilidad antes de participaciones e impuestos es de \$ 407.30 obteniendo una utilidad neta de \$ 263.12 luego de la conciliación tributaria. A finales del período 2011, se registra un Capital Suscrito o Asignado de USD. \$ 10.500.00 (Diez mil quinientos 00/100 dólares americanos.) y adicionalmente un rubro de Aportes para Futura Capitalización de USD. \$ 70.576.10. Considerando los resultados enumerados tenemos un Patrimonio Neto de USD. \$ 55.478.05. Los Activos Totales ascienden a USD. \$ 82.467.40; atribuyendo al total de Pasivos una suma de USD. \$ 26.989.35

Estos han sido los principales acontecimientos ocurridos en mi administración durante el año 2011 que presento para su conocimiento e información. Agradeciéndoles por la confianza depositada en mi gestión quedo a disposición para cualquier otra información adicional.

Atentamente,

Fernando Jón Nájera

GERENTE.

