

Guayaquil, Junio 8 del 2002

Señores
Accionistas de WELDING & SUPPLIES S.A.
Ciudad

De mis consideraciones:

De acuerdo a lo estipulado en la Ley de Compañías, elevo a vuestra consideración el informe sobre la actividad económica de la empresa por el ejercicio fiscal cerrado a diciembre treinta y uno del año dos mil dos.

Prácticamente es el primer año de operación, ya el anterior solamente fue de tres meses lo que nos sirvió para ensayos, sondeos del mercado y selección de clientes y proveedores. En éste ejercicio entramos de lleno con diversas líneas, y la venta realizada generó los siguientes montos:

Electrodos	62,485.87	64.06%
Ferretería	15,138.23	15.52%
Seguridad industrial	11,274.32	11.56%
Oxicorte	4,724.00	4.84%
Abrasivos	3,578.45	3.67%
Cerraduras	347.78	0.36%
	97,548.65	

Pienso que el monto de ventas cubre apenas el 40% de nuestra capacidad de comercialización, espero para el año venidero demostrar ésta afirmación, ya que contamos con la estructura adecuada para ello.

Los costos, gastos y resultado del ejercicio se presentan así:

Costo de ventas	74,646.10	76.52%
Gastos de operación		
Personal	13,615.49	
Generales	3,468.20	
Servicios	3,235.76	
Viajes y viáticos	805.33	
Mantenimiento	546.57	
Suministros	335.14	
Depreciaciones	235.00	
Bancarios	173.05	
Impuestos	78.20	
Amortizaciones	20.00	
Financieros	3.50	
Total gastos operación	22,516.24	23.08%
Total costos y gastos operación	97,162.34	
Utilidad del ejercicio		386.31

Debo hacerles conocer que en la parte comercialización la labor de venta es dura, la competencia imperfecta maneja al mercado, y por consiguiente los clientes asumen dicha política e imponen sus condiciones de compra y pago, por lo que la recuperación de la cartera tiene una velocidad menor que la de pago a nuestros proveedores que son del exterior, y a los cuales hay que cancelarles muchas veces en pre-pago.

16 ABR. 2003



Por el momento nos hemos mantenido financiando ciertas compras con recursos propios y en otros casos financiados por los accionistas. Seria conveniente conseguir un préstamo bancario a fin de tener un capital de operaciones que nos permita cubrir las obligaciones con los proveedores.

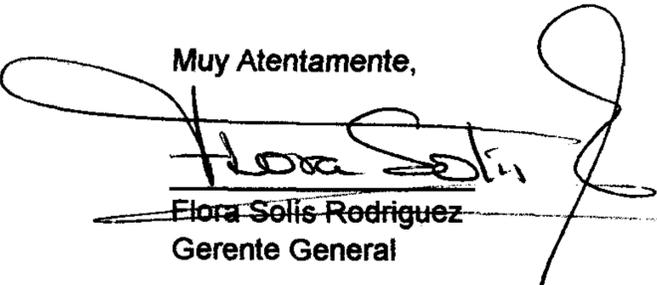
Espero el año venidero cubrir el 60% de mercado no cubierto, asi como tambien explorar nuevas lineas que generen un mayor ingreso para la empresa; paralelamente, tratar de minimizar los costos y gastos en la medida que la operación lo permita.

Para vuestro mejor conocimiento, adjunto lo siguiente:

- a) Estados financieros y anexos
- b) Informe del Comisario y anexos

Espero el dia de la junta para desarrollar más sobre el particular, al tiempo que me es muy grato quedar de ustedes, como siempre,

Muy Atentamente,



~~Flora Solís Rodríguez~~
Gerente General



10 ABR 2008

Guayaquil, Abril 30 del 2002

Señores
Accionistas de WELDING & SUPPLIES S.A.
Ciudad

De mis consideraciones:

De acuerdo a lo estipulado en la Ley de Compañías, elevo a vuestra consideración el informe sobre la actividad económica de la empresa por el ejercicio fiscal cerrado a diciembre treinta y uno del año dos mil dos.

Prácticamente es el segundo año de operación, y nuestros mercados son las empresas petroleras en las cuales tenemos inconvenientes en cobros, ya que estas dependen del Gobierno. La empresa TECHINT, que es la que esta construyendo el OCP, es el cliente # 1 de nuestra empresa, está ya en su etapa final, por lo tanto estamos tratando de conseguir nuevo mercado en otro tipo de clientes. Para el próximo año 2003 tenemos previsto convertir nuestra empresa en atención al público, ya que necesitamos mayor circulante diario para así cubrir todos los gastos y pagos a nuestros proveedores. En éste ejercicio entramos de lleno con diversas líneas, y la venta realizada generó los siguientes montos:

Electrodos	186,225.91	85.20%
Ferretería	7,097.48	3.25%
Seguridad industrial	7,015.43	3.21%
Oxicorte	11,009.55	5.04%
Abrasivos	2,253.63	1.03%
Cerraduras	4,440.10	2.03%
Herramientas	78.36	0.04%
Varios	458.00	0.21%
	218,578.46	

Los costos, gastos y resultado del ejercicio se presentan así:

Costo de ventas	170,971.42	78.22%
Gastos de operación		
Personal	15,981.13	
Generales	12,395.87	
Servicios	7,776.82	
Viajes y viáticos	1,440.91	
Mantenimiento	1,753.50	
Suministros	617.20	
Depreciaciones	855.00	
Bancarios	501.15	
Impuestos	20.38	
Amortizaciones	20.00	
Financieros	4,728.48	
Total gastos operación	46,090.45	21.09%
Total costos y gastos operación	217,061.87	
Utilidad del ejercicio		1,516.59

Debo hacerles conocer que en la parte comercialización la labor de venta es dura, la competencia imperfecta maneja al mercado, y por consiguiente los clientes asumen dicha política e imponen sus condiciones de compra y pago, por lo que la recuperación de la cartera tiene una velocidad menor que la de pago a nuestros proveedores que son del exterior, y a los cuales hay que cancelarles muchas veces en pre-pago.



30 ABR. 2003

Por el momento nos hemos mantenido financiando ciertas compras con recursos propios y en otros casos financiados por los accionistas. Seria conveniente conseguir un préstamo bancario a fin de tener un capital de operaciones que nos permita cubrir las obligaciones con los proveedores.

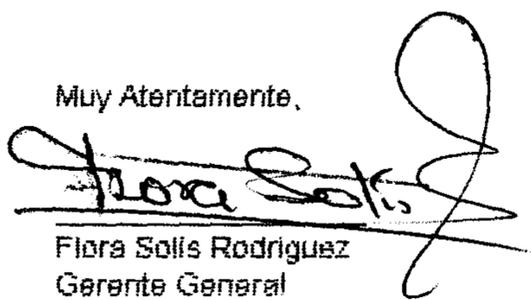
Espero el año venidero cubrir el 60% de mercado no cubierto, así como también explorar nuevas líneas que generen un mayor ingreso para la empresa; paralelamente, tratar de minimizar los costos y gastos en la medida que la operación lo permita.

Para vuestro mejor conocimiento, adjunto lo siguiente:

- a) Estados financieros y anexos
- b) Informe del Comisario y anexos

Espero el día de la junta para desarrollar más sobre el particular, al tiempo que me es muy grato quedar de ustedes, como siempre.

Muy Atentamente,



Flora Solís Rodríguez
Gerente General



30 ABR 2003