

# RILOMAX S.A.

---

Guayaquil, 14 de junio de 2003

Bal/02

Señores  
**Gerente General y Accionistas**  
**RILOMAX S.A.**  
Ciudad.-

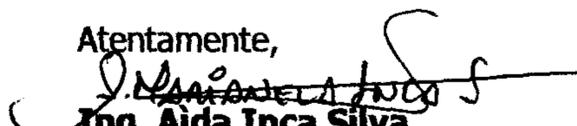
De mis consideraciones:

En cumplimiento a mi atribución y obligación de Comisario de **RILOMAX S.A.**, presento ante la Junta General de Accionistas, mi informe correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de Diciembre del 2002 que resume así:

- Durante el año 2002, los Estados de Resultados han mostrado cifras positivas, superando el déficit del año anterior; es decir, la suma de \$1.454,17 (Un mil cuatrocientos cincuenta y cuatro 17/100 dólares) resultado de la pérdida con la que RILOMAX S.A. cerró su ejercicio económico 2001, es ahora mermada con la utilidad del 2002, \$98.591,61 (Noventa y ocho mil quinientos noventa y uno 61/100 dólares)
- Recordemos que para el 2001, RILOMAX S.A. inició sus operaciones a mediados de año, con una zona blindada y cartera de clientes definidos por su principal proveedor UNILEVER ANDINA – JABONERIA NACIONAL S.A.
- La línea de productos que comercializa RILOMAX S.A., es de alta rotación y gracias al canal de distribución ya definido por UNILEVER, permitió que la Gerencia General y de Ventas, pulieran el terreno de ventas y a su vez, la cartera de clientes en ese tiempo asignada, se incremente.
- RILOMAX S.A., cuenta con un sistema de facturación, inventarios y cuentas por cobrar de alta tecnología, proporcionada por el mismo proveedor – UNILEVER-; permitiéndole desarrollarse sin problema alguno al emitir los respectivos informes que requiere su mayor proveedor.
- RILOMAX S.A., adicionó a su línea de productos, otras de alta rotación y de mayor utilidad como son de los proveedores GILLETTE, NIRSA, entre otros.
- La partida de gastos está bastante controlada y se destina estrictamente a la promoción y desalojo de los productos.
- RILOMAX S.A., cuenta con los activos (equipos de computación) suficientes para el buen desarrollo y atención al cliente.
- La logística, está bien segmentada; factor que garantiza una entrega efectiva de todas las órdenes de compras de los clientes de RILOMAX S.A.
- La distribución de los productos dentro de la bodega, está muy bien clasificada, y no existe congestión de items. Se tiene muy bien reconocido, las bodegas tanto en buen y mal estado.
- La determinación de precios, está supervisada por los proveedores; ya que se busca que no exista ningún conflicto en el mercado.

Si, RILOMAX S.A., continúa actuando bajo las reglas, políticas y objetivos que la GERENCIA ACTUAL ha planteado; es muy posible que sus ejercicios económicos a futuro se mantenga satisfactorios; pero en este mercado tan variable en precios y consumos, y más aún manejando una línea de productos de consumo masivo, se reconoce que es una feroz pelea por brindar al consumidor final: PRECIO – CALIDAD – SERVICIO Y ENTREGA A TIEMPO.

Atentamente,

  
**Ing. Aida Inca Silva**  
**COMISARIO**

