

RILOMAX S.A.

Guayaquil, 29 de abril de 2004

30 ABR. 2004

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 2003 que resume así:

- A pesar de la invasión de zona y la variabilidad de precios, producto de negociaciones entre el proveedor UNILEVER ANDINA S.A. y los autoservicios, RILOMAX S.A., mostró un comportamiento en ventas un poco creciente.
- Las ventas netas totales sumaron \$4.802.860,41 y los gastos administrativos y de ventas sumaron \$351.929,74; dando como resultado de Utilidad del ejercicio \$66.363,73.
- De esta utilidad, se ha calculado los respectivos pagos para el personal e impuesto a la renta; por efecto de retenciones que nuestros clientes nos han realizado por todas sus compras a Rilomax S.A., la empresa tiene a su favor descontarse \$17.071,15. Al cierre del año 2003, RILOMAX S.A. tiene saldo a favor de impuesto a la renta por el monto de USD\$2.968,86
- Sobre las políticas comerciales que han regido para el año 2003, han sido establecidas por cada uno de los proveedores de acuerdo al margen de ganancia que han asignado a RILOMAX S.A.
- La recuperación de cartera ha sido en términos generales aceptables, en un periodo de 15 a 21 días.
- RILOMAX S.A. solicitó un crédito bancario por la suma de USD\$40.000,00 como capital de trabajo a pagarse dentro de 12 meses, los pagos de esta obligación será cada tres meses. El Banco Internacional aprobó esta operación el 09 de diciembre del 2003.
- RILOMAX S.A. es una empresa que mueve mucho inventario de alta rotación del proveedor UNILEVER ANDINA S.A., pero los márgenes de utilidad son bajos. Por la rotación de inventario y con la finalidad de cumplir objetivos de compra, aún se mantiene como garantía, hipotecada una hacienda y UNILEVER ANDINA S.A. ha solicitado que todos los distribuidores hagan aportes en efectivo al capital de trabajo para la continuidad del negocio.

RILOMAX S.A., deberá para este año 2004, insistir en una regularización de precios y mejores descuentos con los que pueda captar y sostener clientes nuevos y actuales; caso contrario, deberá fortalecer sus otras líneas a fin de no depender de un solo proveedor.

Atentamente,


Ing. Aida Inca Silva
COMISARIO