

Guayaquil, mayo 31 del 2013

Señores ACCIONISTAS:

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes, en mi calidad de Gerente General, para comentar y someter a su consideración los Estados Financieros de RILOMAX S. A. y los hechos más significativos ocurridos durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre del año 2012.

En primer lugar me gustaría destacar que 2012 fue para RILOMAX, al igual que años anteriores, mantener una estructura organizacional dedicada a la comercialización de productos UNILEVER. El crecimiento logrado hasta el mes de Octubre fue aceptable en términos de ventas netas, tanto en el mercado mayorista como en el mercado detallista.

A partir del mes de Noviembre, UNILEVER ANDINA nos comunica su deseo de atender directamente a 25 clientes mayoristas, lo cual es un impacto negativo muy importante en nuestro volumen de ventas, pues nos afecta en aproximadamente \$350.000 menos de ventas mensuales. Esperamos que esta reducción de ventas, la veamos compensada en otras actividades promocionales, nuevos productos o que nuestro territorio de ventas en cobertura se vea mejorado, para compensar la reducción de ventas que hemos sufrido.

Menores ingresos por ventas y el no tener Otros Ingresos de alrededor de \$105m que se obtuvieron en el año 2011, hace que solo se haya logrado \$34.115 como resultado del ejercicio 2012.

El Impuesto a la Renta Anticipado por el año 2012 de US\$ 70.933,46 es tremendamente superior a lo que nos correspondería pagar sobre la utilidad del ejercicio lograda. La compañía debe hacer su reclamo de pago excesivo a fin de no impactar negativamente a su patrimonio.

El resultado de ventas netas de los últimos tres años y la proyección de ventas del año 2013, es la siguiente:

AÑOS	VENTAS NETAS
2010	\$ 9,910,219.03
2011	11,124,143.52
2012	10,317,796.69
2013	8,345,090.00

Si la proyección de ventas contempla tal reducción, se hace imperativo solicitar al Servicio de Rentas Internas la exoneración de pago del Anticipo de Impuesto a la Renta por el año 2013; esperando tributarse sobre el Utilidad Operacional que se logre.

Las Cuentas por Cobrar Clientes a Diciembre 31/2012 que totalizan US\$615m significan una mejora de 26,3% vs Diciembre 31/2011 en que se cerró con US\$815m.

Los Inventarios a Diciembre 31/2012 cierran con US\$ 658m lo cual es un ligero incremento versus el cierre de Diciembre 31/2011 con US\$ 642m.

Lo que debo destacar es la mejoría en el capital de trabajo de la compañía que muestra las siguientes cifras:

En miles de dólares	Dic. 31/2011	Dic. 31/2012
Activos Corrientes	1.963m	2.009m
Pasivos Corrientes	1.508m	1.126m
Capital de Trabajo	454m	882m
Indice de Capital de Trabajo	1.3	1.8

Haber logrado un mejoramiento del índice de capital de trabajo del 1.3 al 1.8 en Diciembre 31/2012, es tremendamente satisfactorio, que demuestra la eficiencia de la compañía en manejar su endeudamiento, optimizando el manejo de sus cuentas por cobrar e inventarios.

Es un gran logro que la compañía que estemos a pocos meses (junio/2013) de terminar de pagar la deuda relacionada con la adquisición de sus facilidades en terreno y edificación; y que el endeudamiento bancario lo mantengamos en niveles manejables.

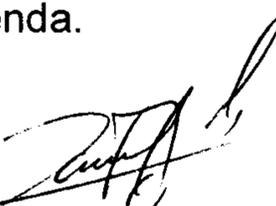
En el ámbito laboral, el ambiente es de mutuo respeto entre todos los colaboradores y nos desenvolvemos cumpliendo con todas las

obligaciones patronales en su debido momento. Han existido situaciones de abuso de confianza en el manejo de dineros de cuentas con clientes que han debido manejarse siguiendo el debido proceso de ley.

Los documentos que acompaño al presente informe para la consideración de la Junta General de Accionistas, son los siguientes:

- 1.- Estado de Ganancias y Pérdidas por el ejercicio terminado en Diciembre 31/2012
- 2.- Balance General a Diciembre 31/2012
- 3.- Declaración de Impuesto a la Renta por el año 2012 – Fom 101

Al finalizar este mensaje quisiera, en nombre propio y en representación de la compañía, felicitar al personal de RILOMAX S.A., pieza clave en el logro de estos resultados, e invitarlos a mantener el compromiso y capacidad de siempre para continuar por esta misma senda.



Ing. Jaime Gandolfo B
Gerente General