

**A T E P E R S.A.**

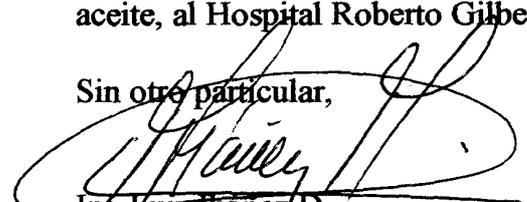
**INFORME DE GERENCIA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002**

Durante el año del 2002, las ventas ascendieron a US \$12.645,51, cifra que se logró solamente con ventas directas a subdistribuidores en varias zonas del país: Loja, Cuenca, Guayas, Pichincha.

Es importante hacer notar que se están estableciendo los contactos para poder masificar la venta de los productos de Rosa Mosqueta, ya que se observa que a través del sistema de ventas que se ha venido siguiendo, los volúmenes no son grandes. Se harán los intentos para negociar la colocación de nuestro producto en algún supermercado de prestigio, en alguna cadena farmacéutica, en almacenes de shampúes y cremas que están en los centros comerciales y en alguna cadena de boticas.

Como acto muy importante durante el 2002, hay que recordar nuestra participación activa durante la visita que hizo a Ecuador, una misión comercial chilena, entre los cuales estaba nuestro proveedor Coesam. Logramos la participación en un programa televisivo, y una donación de aceite, al Hospital Roberto Gilbert a la unidad de quemados.

Sin otro particular,

  
Ing. Luis Ibáñez D  
Presidente



15 MAR 2003

**A T E P E R S. A.**

Guayaquil, Marzo 07 del 2.003

Señores:

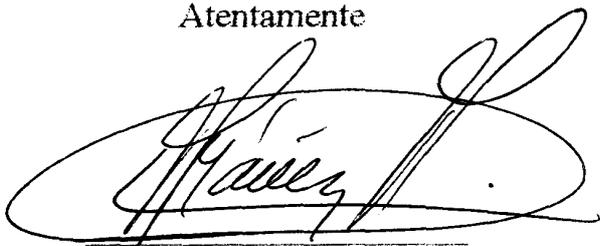
**SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Ing. Luis Ibáñez Delgado, a nombre y en representación legal de la Compañía **A T E P E R S. A.** R.U.C. No. **0992185570001**; expediente **SUPERCIA. No 103958**, de acuerdo a las leyes vigentes me permito declarar que la compañía que represento no tiene negocios ni contrato alguno con algún organismo o dependencia del Estado Ecuatoriano. 002

Atentamente



Ing. Luis Ibáñez Delgado.  
**Presidente.**

