

"PARA DIGITALIZAR"

Guayaquil, 28 de abril del 2003

Señores

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA ANYCAR S.A.

Presente.-

Señores Socios:

Me permito poner en conocimiento de los señores socios de Anycar S.A., el Balance General y el resultado de Perdidas y Ganancias correspondiente al ejercicio económico del periodo 2002, los mismos que se encuentran a su disposición en las oficinas de la empresa.

La gestión de la empresa estuvo enmarcada dentro de los parámetros y metas propuestas el año anterior. Si bien es cierto que el año recién pasado fue un año Electoral y por ende poco tranquilo en el ambiente político y socio-económico. A pesar de ello se trato de llevar a cabo de la mejor forma las metas propuestas en el año anterior, obteniendo así ingresos modestos pero con muy buena proyección para el futuro de nuestra empresa. Las utilidades generadas en el pasado ejercicio propongo que se capitalicen para poder cumplir nuestras metas del presente año.

Como parte de las metas y luego de un estudio del mercado se realizaron varios viajes al exterior, concretando en los mismos la distribución exclusiva para el Ecuador, Colombia y Perú la distribución exclusiva de tres firmas norteamericanas como son UpRight, Amigo Mobility y Billy Goat, estas empresas distribuyen vehículos eléctricos para traslado de cargas, personas, etc., vehículos eléctricos para trabajo en

altura y equipos para succión de basura con motor a combustión.

Se realizo de acuerdo a lo propuesto el año anterior la adquisición de un vehículo modelo Sportage Wagon para la empresa.

Como gran evento del año para promocionar nuestros productos, Anycar S.A. participo en la Feria de Durán exhibiendo todos los equipos que se tiene en stock, para llevar a cabo esta estrategia de publicidad se pidió a nuestros distribuidores del exterior envíen catálogos y artículos promocionáles para ser repartidos a las personas interesadas en nuestro productos, adicionalmente se mandaron hacer trípticos, globos y uniformes para los empleados que trabajaron en esta actividad.

Se realizaron algunas ventas en empresas de la Costa y Sierra como Importadora el Rosado, Inmobiliaria Novis, Ómnibus Botar y Maresa.

Como estrategia de venta se contrato la construcción de la pagina web www.anycar-sa.com y adicionalmente se esta presentando vía fax a Anycar para ofrecer los distintos equipos a las empresas, instituciones públicas y privadas, colegios y universidades del país y así poder obtener ventas para poder llegar a nuestra meta mensual propuesta.

Para este ejercicio económico propongo a los señores Socios aprobar lo siguiente:

1.- Incrementar el envío por fax de información a 100 clientes potenciales mensualmente.

2.- Venta del vehículo Sportage para adquirir un camión para el traslado de los vehículos eléctricos, ya que el año pasado fue un rubro importante en el gasto y un vehículo de menor tamaño.

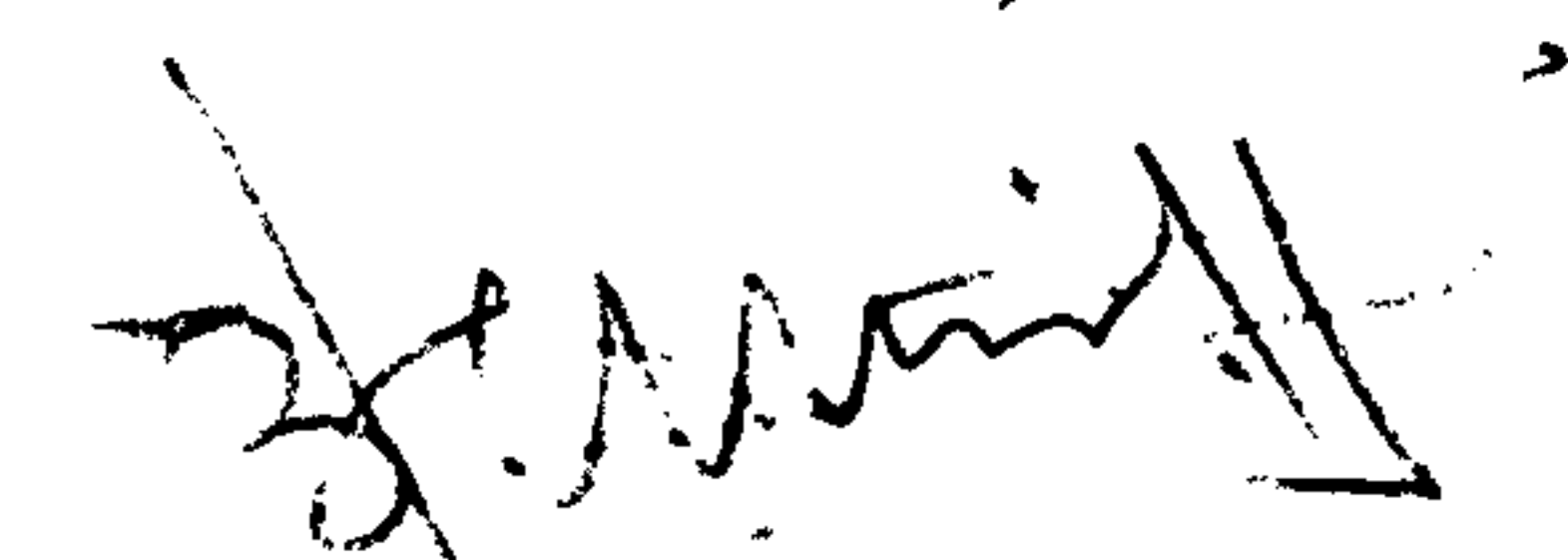
X



- 3.- Ampliar la oficina para tener un área de exposición.
- 4.- Realizar a principios de este año una nueva importación de vehículos eléctrico y succionadores de basura para tener un stock suficiente que nos permita hacer demostraciones a nivel Nacional.
- 5.- Adquisición de un vehículo usado de muestra del tipo de los de Golf para realizar una copia y diseñar nuestro propio vehículo de Golf y comenzar el ensamblaje a contar del segundo semestre.
- 6.- Contratar una asesoría de proyectos para presentar a un Banco local nuestras necesidades financieras con la finalidad de obtener los recurso de financiar el mismo.
- 7.- Aumento de capital y cambio de los estatutos de la compañía. El aumento de capital pagado y suscrito debe ser a \$ 5.000,00 dólares como mínimo, con un valor de cada acción de \$ 1 dólar.

Esperando que los señores Socios aprueben este informe y aprueben las metas y proyectos para el presente año, de ustedes con mis mas altos sentimientos de estima y consideración, suscribo,

Atentamente,



Ing. Hernán Barros Zambrano
Gerente General

HB/Lpp.

