

be/97



Guayaquil, abril 01 de 1998

Señores

Accionistas de la Importadora Andrade-Soria Anzor S.A.

Ciudad

De mis consideraciones:

01 ABR. 1998



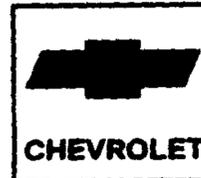
Habiendo concluido el ejercicio económico del año 1997, y estando a disposición de los señores accionistas los Estados financieros de la empresa cortados al 97/12/31 me permito dirigirme a Ustedes para hacerles conocer el informe anual sobre las actividades realizadas por la empresa, y los resultados obtenidos en el año que feneció.

Como Anzor recién inició sus operaciones comerciales en el mes de Mayo de 1997, en realidad es poco lo que se puede comentar, por lo que voy a pasar a referirme a las cifras de ventas y resultados obtenidos en los ocho meses de operación efectiva.

Se realizaron importaciones por un total de \$755'154.574, de lo cual se efectuaron ventas por \$447'560, cifra que si bien no cubre las expectativas de negocio que se esperaban, tampoco podemos considerarlas desalentadoras, si tomamos en cuenta que fue el primer año de actividades de la empresa y que se comenzo bastante bien empezando el año.

Por el mismo hecho de ser una empresa nueva en el mercado de repuestos, tuvimos que ingresar con precios mas bajos que los de la competencia a fin de captar clientela. Esta decisión hizo que el margen de utilidad bruta de la cifra de negocios lograda sea apenas de 13.4%.

Los gastos operativos de todo el año sumaron \$56'835.054,00 que representan el 12.6%, lo que deducido de la utilidad bruta nos dejo una utilidad en Operaciones de \$3'500.147,00



*La utilidad neta, es decir después de restar la participación de utilidades y el impuesto a la renta fue de \$2'081.828, que si bien es cierto es una cifra pequeña en relación a las ventas, al relacionarla con el patrimonio neto al inicio de año representa el 171.9% de rendimiento.*

*En otros aspectos, como son el cumplimiento de las obligaciones laborales, de seguridad social, etc, la empresa no tiene problema alguno.*

*Como objetivo para 1998 se plantea lograr un posicionamiento firme en el mercado lo cual para lograrlo probablemente se tenga que seguir sacrificando precios, pero esperamos alcanzar un volumen de ventas entre los \$900 y \$1.000 millones de sucres.*

*Atentamente,*

*Rosario Soria de Andrade*

ING. ROSARIO SORIA DE ANDRADE.  
GERENTE GENERAL



06 ABR. 1998