

Guayaquil, Abril del 2003

Señores
Accionista
IMPORTADORA ANDRADE SORIA S.A.
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Habiendo concluido el ejercicio económico del año 2002, y estando a disposición de los señores accionistas los Estados Financieros de la empresa procedo a dar a conocer lo siguiente:

A.- SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA

A nuestros clientes le hemos concedido hasta 90 días plazo, se han realizado promociones y descuentos, obteniendo así un incremento regular sobre las ventas con relación al año anterior.

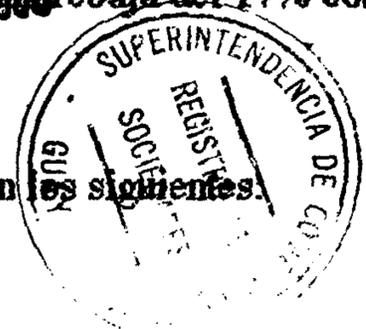
Nuestra rotación de inventario ha sido 1.2 veces al año.

El precio de venta es competitivo con relación al mercado. Tenemos la ventaja de nuestros proveedores en obtener hasta 90 días plazo para cubrir los pagos.

Nuestro costo de importación representa 84% sobre las ventas, los gastos operativos llegaron al 14% sobre las ventas. Hemos obtenido una utilidad de \$ 3990.98 para este año, lo que representa 1% sobre las ventas.

Con relación al año anterior hay una variación 17% mayor a mis costos, debido que los artículos importados subieron sus precio y las ventas no se incrementaron como se lo proyecto al inicio de año. Pero nuestros gastos operativos han tenido una rebaja del 17% con relación al año anterior.

Los índices que podemos mencionar de nuestros Estados Financieros son los siguientes.



Liquidez fue 1.63 veces al año.

Mi rotación de inventario es de 305 días para atender mis stock.

Los días promedio de cobro de la cartera es de 57 días.

B.- ASPECTOS LABORAL Y TRIBUTARIO

El cuadro directivo de ANSOR, mantiene relaciones cordiales con todos nuestros trabajadores bajo el sistema de cumplimiento de obligaciones, también hubo una baja de personal, pero fue remplazada.

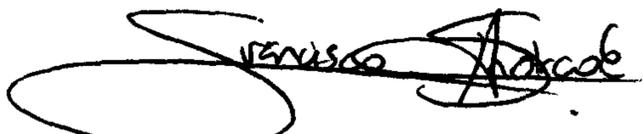
En lo concerniente al cumplimiento de la empresa con sus obligaciones de tipo tributario, contribuciones a organismo de control todo esta en la normalidad.

C.- VARIOS

Como objetivo para el año 2003

1. - Mejorar las ventas a mayor ventas mayor rentabilidad y utilidad.
2. - Incrementar las linea de repuestos para dichas ventas.
- 3.- seguir dando precios de promoción, descuentos, para no-perder mercado
4. - Minimizar los costos de importación y mantener los gastos bajos
5. - Mejorar la rotación de mi inventario a menor tiempo para cubrir las necesidades de mis clientes.

Es todo lo que tengo que informar a los señores accionistas.



Atentamente,

ECON.FRANCISCO ANDRADE
GERENTE GENERAL

30 ABR. 2003

