



INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:
FONTAINE S.A.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

Durante el año 2003, el País experimentó cambios substanciales en su economía, los acuerdos y planes del Gobierno que no sean concretado y que despiertan incertidumbre entre los inversionistas, productores y consumidores, planes tales como si es conveniente o no para Ecuador ingresar al TLC.

SITUACIÓN GENERAL DE FONTAINE S.A.

De acuerdo a lo establecido en los estatutos de Fontaine S.A., y en virtud de lo que señala la Ley de Compañías, remito a ustedes los estados financieros correspondientes al ejercicio económico del año 2003.

Durante este año la Compañía tuvo que luchar en un ambiente desfavorable en cuanto cifras azules se refiere, pero los accionistas consideramos que estamos en un proceso inicial y es por ello que no ha podido cumplir con sus planes, pero no se ha desviado de su principal objetivo que es darse a conocer apuntando a ofrecer productos de excelente calidad, consiguiendo la representación de empresas de Norteamérica (Mocon, Fortress, Uniquip y Saeg), especializadas en la fabricación de equipos y maquinarias para la industria alimenticia.

La dolarización sigue afectando y los costos operativos se incrementaron.

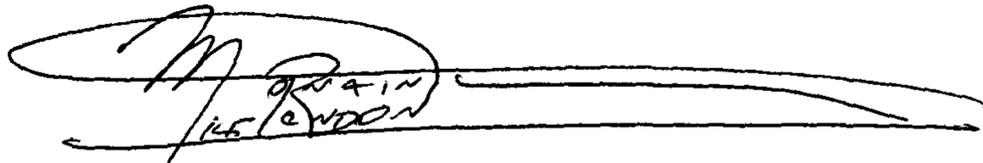
Dentro de los rubros más importantes mostrados en nuestros estados financieros tenemos:

Los gastos por gestión son importantes puesto que consideramos que Fontaine está en un proceso inicial, y es por esto que no ha cumplido con sus planes, hemos invertido valores en explorar otros mercados. Se está estudiando la posibilidad de representar otra clase de empaques de Proveedores de Latinoamérica, para gozar de las ventajas de los convenios y que estos productos tengan aceptación en el mercado local.



COMENTARIO FINAL

Por las razones expuestas en líneas anteriores, debemos diseñar las estrategias necesarias que nos permitan seguir operando como un negocio en marcha como lo señalan las leyes locales y mantener el interés de nuestros inversionistas. Estas estrategias deben estar enfocadas hacia el desarrollo de nuevas negociaciones de productos de alta rentabilidad, contratación de personal de venta, etc.



Ing. Miguel Rendón Fontaine
GERENTE GENERAL