



INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:
FONTAINE S.A.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

Durante el año 2004, el País no experimentó cambios ni substanciales ni de menor escala e incidencia para el mejoramiento del área de la pequeña industria, y en general en todo el aparato productivo del País. Como País incipiente en el sector manufacturero, y sumado a que los planes del Gobierno no se han concretado en su segundo año de mandato, estos hechos han despertado la incertidumbre entre los productores y consumidores del sector al cual hemos dirigido nuestros productos, causando un recelo a la incursión de nuevos productos y nuevas marcas extranjeras a las que le debemos nuestra representación en el País.

A pesar de ello, contamos con una demanda creciente y cada vez más exigente y con los perjuicios del primer mundo las empresas ecuatorianas se tienen que volcar a estas exigencias, que Fontaine SA como empresa intermediaria de Empresas Suizas (Máquinas de café), Chilenas (Agroquímicos), Brasileñas (Detectores de Metal) y de EEUU (Suministros de laboratorios).

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 2004.

Durante este año la Compañía pudo cumplir a medias tintas con sus planes, pero no se ha desviado de su principal objetivo que es darse a conocer apuntando a ofrecer productos de excelente calidad, y con una ganancia bruta del 33%, para una empresa que en su segundo año continúa barriendo mercado.

Los gastos relevantes que se deben citar son los generados por gestión son importantes puesto que consideramos que Fontaine está en un proceso inicial, y por las ventas alcanzadas se incentivó a su personal de ventas free-lance. Invertimos también valores en explorar otros mercados reflejados en los gastos de viajes.

[Faint, illegible stamp or signature]



COMENTARIO FINAL

Por las razones expuestas en líneas anteriores, debemos diseñar las estrategias necesarias que nos permitan seguir operando 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

