



## INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:  
FONTAINE S.A.

### SITUACION GENERAL DEL PAIS

Durante el año 2005, el País no experimentó cambios positivos que afectarán el desarrollo de la empresa. Como País incipiente en el sector manufacturero, causan un recelo a la incursión de nuevos productos y nuevas marcas extranjeras a las que le debemos nuestra representación en el País, pero otras empresas quienes tienen como puntal aprobar una calificación ISO comprobaron la calidad de la cartera de productos ofrecidos y Fontaine SA incursionó en algunos de los proyectos de importante empresas como Northop, Nestlé, Solubles Instantáneos.

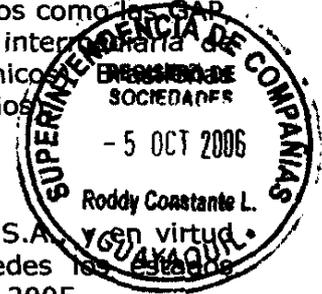
Estas exigencias del mercado local pero sobre todo la incursión en mercados extranjeros como el Europeo con políticas de procedimientos como las GAB han sido aprovechadas por Fontaine SA como empresa intermediaria de Empresas Suizas (Máquinas de café), Chilenas (Agroquímicos) y de EEUU (Detectores de 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 2005.

Durante este año la Compañía pudo cumplir sus metas y con la participación de vendedores técnicos, las ventas se elevaron en un 100%. La empresa que en su tercer año continúa barriendo mercado.

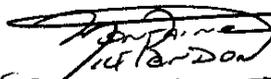
Los gastos relevantes que se deben citar son los generados por gestión son importantes puesto que consideramos que Fontaine está en un proceso de inclusión y desarrollo, y por las ventas alcanzadas se incentivó a su personal de ventas. Invertimos también valores en explorar otros mercados reflejados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





### 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**

