REPÚBLICA DEL ECUADOR
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
FORMULARIO SC **FORMULARIO ÚNICO DE ACTUALIZACIÓN**

AÑO 2004 **No.** 200012400

A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

01 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL: GNA REPRESENTACIONES SA	02 RUC: 1791910370001	03 EXPEDIENTE: 00150867	
04 PROVINCIA: PICHINCHA	05 CANTÓN: QUITO	06 CIUDAD: QUITO	07 PARROQUIA: BENALCAZAR
08 CALLE: REPUBLICA DEL SALVADOR	09 NÚMERO: N34-164	10 TELÉFONO: 022268914 / FAX: 022273507	
11 INTERSECCIÓN: SUIZA	12 EDIFICIO C. COMERCIAL: —	13 PISO, DEPTO., OFICINA: P. BAJA	
14 ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL: ASESORAMIENTO SOBRE NEGOCIOS, EDUCACION, MIGRACION INVER.	15 CÓD. ACTIV.:	16 EMAIL: —	
17 REPRESENTANTE LEGAL: VALDIVIESO ANDA ANDRES	18 CÉDULA: 1706849914	19 CARGO: GERENTE GENERAL	
20 PERSONAL OCUPADO: DIRECCIÓN — ADMINISTRACIÓN 1 PRODUCCIÓN — OTROS —	21 AUDITOR EXTERNO: —	R.N.A.E.: —	

B.- NÓMINA DE SOCIOS O ACCIONISTAS 2/.

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	NACIONALIDAD	CÉDULA, RUC, O PASAPORTE	CÓD. INV 1/.	ACCIONES O APORTACIONES VALOR TOTAL
CHIRIBOGA VEGA PABLO ESTEBAN	ECUATORIANA	170510940-1		800,00
VALDIVIESO ANDA ANDRES	ECUATORIANA	1706849914		150,00
BERTERO RICAURTE MARIA LAURA	ECUATORIANA	1711972693		50,00
			TOTAL	1.000,00

1/ : Codificación de la Inversión Extranjera 1: Inversión Extranjera Directa 2: Inversión Subregional 3: Inversión Neutra 4: Inversión de extranjeros calificada como Nacional
2/ : Si tiene más accionistas favor anexar las hojas necesarias bajo este formato

NOTA: EL PRESENTE FORMULARIO NO SE ACEPTARÁ CON ENMENDADURAS O TACHONES

FECHA DE PRESENTACIÓN: AÑO 2005 MES 04 DÍA 18.

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

ORIGINAL: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
POLIGRáFICA C.A. - Resolución: 0231 - 27 / 03 / 02

Quito, abril 18 del 2005

Señores
JUNTA GENERAL UNIVERSAL GNA REPRESENTACIONES S.A.
Presente

De mi consideración:

Dado cumplimiento al honroso encargo que me han hecho, procedo a continuación a presentar mi informe en calidad de comisario de la compañía.

He revisado los libros de la empresa, los cuales cumplen adecuadamente con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

Se ha verificado los Estados Financieros cortados al 31 de diciembre del 2004, y el Estado de Resultados por el año terminado en la fecha indicada. En mi opinión, los mismo se encuentran elaborados conforme a los Principios Contables de General Aceptación en el Ecuador, y presentan razonablemente la posición financiera y los resultados de la operación comercial de la compañía del ejercicio económico anterior.

Atentamente,

Lic. Alexander Rodríguez
COMISARIO

c.c. Archivo.

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE GNA REPRESENTACIONES S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

El 2004 fue el primer año de operaciones de la compañía GNA Representaciones S.A., constituida a finales del año 2003. Al cabo de estos primeros 365 días de labores, me permito presentar a Ustedes un breve informe de labores y un análisis de los resultados alcanzados.

En el 2004, se suscribieron 133 contratos con clientes, según el siguiente detalle:

MES	# Contratos
Enero	26
Febrero	1
Marzo	3
Abril	3
Mayo	11
Junio	12
Julio	11
Agosto	9
Septiembre	29
Octubre	19
Noviembre	5
Diciembre	4
TOTAL:	**133**

Lo anterior significa un promedio de 11 contratos mensuales cerrados, que puede considerarse aceptable y evidencian un sustancial incremento en comparación con los años anteriores en los que la oficina funcionó bajo el RUC personal de Esteban Chiriboga. Los ingresos por ventas obtenidos ascendieron a US$176.221,85, para un promedio mensual de US$14.685,15.

La empresa obtuvo una utilidad en el ejercicio de US$13.342,64, que representa el 7.57% de las ventas totales, margen que puede considerarse razonable. Los costos y gastos fueron de US$162.879,21, dentro de los cuales el más significativo fue el rubro de Remuneraciones, con US$81.296,45, equivalente al 50% del total. La segunda cuenta en magnitud fue la de Teléfonos, Internet y Celular, que alcanzó US$12.100,12, representando el 7%.

La compañía utilizó activamente el mecanismo de tarjetas de crédito para receptar los pagos de honorarios de clientes. Se obtuvo la calificación de establecimiento autorizado en los principales establecimientos emisores de tarjetas de crédito, obteniendo la autorización para operar en plazos de hasta 18 meses en crédito diferido, lo que indudablemente constituyó una gran facilidad para los clientes. El costo de la comisión de las tarjetas de crédito (7 y 8%) fue asumido por la compañía, para no trasladarlo al precio de venta de los paquetes.

También se instrumentó un mecanismo de crédito directo que constituyó una alternativa viable para un significativo porcentaje de clientes.

A partir del mes de junio en que se dejó de compartir las oficinas con la empresa Medec, se realizaron adecuaciones y se hicieron importantes mejoras en las instalaciones para darles un aspecto y organización más adecuados, y proyectando una nueva imagen corporativa que aportó significativamente a la confiabilidad frente a la clientela.

La empresa utilizó los servicios financieros de Banco del Pichincha C.A., Banco del Pichincha Limited y abrió una nueva relación con Produbanco en el mes de octubre. Se manejaron adecuadamente las cuentas en dichos bancos, accediendo a facilidades crediticias como la del descuento de cartera de clientes y sobregiros ocasionales.

Se mantuvo relaciones comerciales con una amplia gama de proveedores de bienes y servicios, obteniendo crédito de la mayoría de ellos como un mecanismo de financiar la operación de la compañía. Se mantuvo récords de pago adecuados con todos.

En el mes de abril del 2004, se contrató los servicios de la compañía Ecuasourcing, tercerizadora de recursos humanos, a la que ingresó todo el personal de GNA Representaciones S.A. De este modo, se trasladó el manejo del recurso humano de la empresa a una compañía especializada en el tema, cuyos honorarios se negociaron en un 8% que se encuentra dentro del mercado. Las relaciones con la tercerizadora a lo largo del año fueron óptimas.

En el mes de diciembre del 2004, se dio por terminada la relación con la compañía canadiense Global Network Associates y su principal, David Weinshtein. De inmediato, se logró la representación de la compañía canadiense R.B. Global, cuyo principal, Sr. Ron Beirnes, vino al Ecuador en febrero del 2005 para avalizar con su presencia el lanzamiento de la nueva compañía, BMH Corp., holding internacional bajo cuyo paraguas pasó a laborar la compañía ecuatoriana, cuya razón social está en proceso de cambio a REPBMH S.A.

En resumen, durante el año 2004 la compañía experimentó un proceso de estructuración y consolidación que le permite proyectarse al futuro con el suficiente soporte administrativo y teniendo a su haber una imagen limpia que constituye su principal acervo y activo intangible, dada la delicadeza de los servicios que presta.

El plan de negocios para el año 2005 contempla la incorporación de sub agentes en Guayaquil y otras ciudades importantes del Ecuador, la profundización de la relación con empresas reclutadoras de personal canadienses, la diversificación de servicios incorporando países como Australia y Nueva Zelanda, y la penetración en nuevos nichos de mercado, especialmente en estratos socio económicos altos.

Se aspira a lograr en el 2005 un promedio de cierre mensual de 15 contratos, en base a una presencia sostenida y continua en medios de comunicación, y una inversión publicitaria selectiva, orientada al mercado objetivo de los actuales y nuevos productos.

Atentamente,

Esteban Chiriboga V.
Presidente Ejecutivo / Gerente General