

FORMULARIO SC **FORMULARIO UNICO DE ACTUALIZACION**

No. 0 0091552

A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACION Y LOCALIZACION DE LA EMPRESA

B.- NOMINA DE SOCIOS O ACCIONISTAS 2/.

1/: Codificación de la Inversión Extranjera 1: Inversión Extranjera Directa 2: Inversión Subregional 3: Inversión Neutral 4: Inversión de extranjeros calificada como Nacional
2/: Si tiene más accionistas favor anexar los datos necesarios bajo este formato

TOTAL	120.00
-------	--------

2/ : Si tiene más accionistas favor anexar las hojas necesarias bajo este formato

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

FECHA DE PRESENTACION

AÑO			MES		DÍA	
20	06		02		14	

ORIGINAL: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

TASKI S.A. B. U. C. 1790716147001 - RESOLUCION 231 27-03-02

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

Representaciones

FERALEX CIA. Ltda.

R. U. C. 1790766047-001
ECUADOR

Quito, 17 de Marzo,
2004

INFORME A LOS SOCIOS DEL EJERCICIO FISCAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2003

SEWARD
INSTRUMENTAL

ASESORIA

Revisando los informes anteriores y que en el año 2000, la Empresa que mostró resultados negativos, y que no indicaban un posible resultado optimista. Los socios no han deseado aportar con mayores recursos para el sostenimiento de la Empresa, al igual que los pocos empleados administrativos que tenían, fueron liquidados de acuerdo a Ley.

MERCADEO

Los proveedores como son: Johnson & Johnson, JohnsonWax y Wesco * restringieron los créditos, para pagar a 30 días o máximo 45 lo que resultaba imposible, considerando que nuestros clientes, lo hacían normalmente a 75 días; además el interés bancario, no permitía acceder a un crédito prudente y sin posibilidad de aumentar los precios y absorber los costos asociados.

DISTRIBUCION

EXPORTACIONES

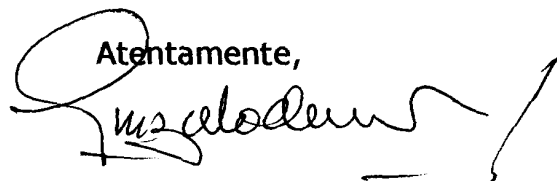
Las fluctuaciones financieras del nuevo gobierno, aunado al no cumplimiento de nuestro Presupuesto del 2000, nos obligaron a suspender numerosas actividades.

IMPORTACIONES

MEDICO-QUIRURGICAS

Es nuestra intención retornar al mercado que conocemos, por nuestra larga experiencia con las Multinacionales, prestar atención a nuevas oportunidades y buscar otros productos rentables y con facilidad de compras, y así recuperar cualquier tiempo perdido.

Atentamente,



Gonzalo Durant Caballero
Representante Legal y
Gerente General

