

Guayaquil, 1 de abril del 2006

Señores
ARMOSOL Cia. Ltda..
Ciudad

De mis consideraciones:

El año 2005 fue un año de crecimiento en el que a pesar del cambio de Gobierno se pudo incrementar las ventas..

Es necesario capacitar el personal y comprar el equipo apropiado para poder enfrentar la competencia e incrementar la productividad. Considero oportuno aprovechar los cursos que promueve la Cámara de la Pequeña Industria, a la que estamos afiliados y en lo que sea factible utilizar el mecanismo del Consejo Nacional de Capacitación.

El negocio seguirá básicamente en fabricación de moldes y armaduras para MAVISA S.A., principal cliente de ARMOSOL. Creo necesario diversificar la clientela.

El Activo Total al 31 de diciembre del 2005 es de \$104,923.77, sin pasivos a largo plazo, un pasivo a corto plazo de 26,773.50 y un patrimonio de \$78,150.27.

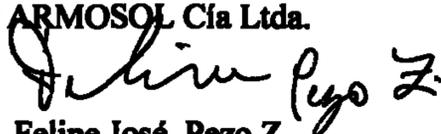
A la fecha del informe estamos al día en las obligaciones con el SRI, además las obligaciones con los trabajadores.

Durante el ejercicio el total de ventas sumó la cantidad de \$106,000.00 y se obtuvo una utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores de \$37,197.76

Se recomienda capitalizar las utilidades conforme lo permite el SRI.

Atentamente,

Por ARMOSOL Cia Ltda.


Ing. Felipe José. Pezo Z.
Gerente General

