

BIOALIMENTAR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2003

Señores socios:

Estimados señores socios de BioAlimentar Cia. Ltda. A continuación doy a conocer un resumen de las actividades y resultados más relevantes del periodo comprendido entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año 2003, y cuales serán las perspectivas económicas del negocio para el año fiscal 2004

Debo comenzar mi informe haciendo un agradecimiento profundo a la presidenta de la compañía la señora Teresa Garzón por su gran colaboración y excelente desempeño en el manejo económico de la compañía.

ENTORNO ECONOMICO

El año 2003 presentó un entorno estable en al campo agropecuario y los costos de producción de la carne de pollo y cerdo frente a los precios de venta fueron muy estables presentando rentabilidad y no presentaron pérdidas es decir que un año bastante bueno para la Avicultura y Porcicultura áreas donde están el 92% de nuestras ventas y de esta manera nuestro ambiente en el 2003 fue muy positivo ya que pudimos brindar mejores alternativas económicas y de servicio para nuestros clientes, fortaleciendo nuestras ventas y posicionándonos mejor en el mercado como balanceados y productos AVIMENTOS.

1.-CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El área a la que se ha dado mayor énfasis en el 2003 es el del servicio posventa, personalizado por distribuidor para suplir sus necesidades informativas y de coordinación de beneficios, visitas, promociones, material publicitario, mejoramiento del sistema de pedidos y despachos.

Se han incorporado dos nuevos profesionales al equipo para robustecer el servicio técnico el MVZ DR. Fernando Fabio Ariza Pinzón de nacionalidad Colombiana y el MVZ. DR. Danilo Leonardo Llamuca Carrera, con los cuales hemos realizado un excelente trabajo en equipo y se han hecho presencia en ferias y se han dictado cursos técnico, dentro de los cuales cito los mas destacados.

- Abril: Manejo de Aves e Introducción de productos – Latacunga Cotopaxi; Feria de Macají – Riobamba Chimborazo
- Mayo: Manejo de Aves, Feria Ganadera – Puyo Pastaza
- Junio: Manejo de Cuyes – Riobamba Chimborazo, Manejo de Cerdos – Ambato Tungurahua
- Agosto: Feria Agrícola – Puyo Pastaza

Edison Garzón Garzón

Gerente General

27 de Mayo del 2004



BIOALIMENTAR CIA. LTDA.

- Septiembre: Feria exposición Agrícola Pilahuin – Tungurahua, Actualización Técnica, Manejo de Antibióticos, Conceptualización de Alimentación Animal, - Charla de Manejo de cuyes, Ambato Tungurahua
- Octubre: Charle de Aves – Ambato Tungurahua.

La adquisición de un camión con capacidad de 10 toneladas de carga que se planteó como objetivo para el año 2003 no se cristalizó sino hasta fines de el año las negociaciones y la compra efectiva a TEJAMA COMERCIAL en enero del año 2004 de un HINO modelo FC para 7.5 toneladas de carga, esta compra se la tercerizó a través del Sr. Xavier Obando amigo personal que invirtió en la compra de un camión para ganar el valor de fletes dejando toda la administración del mismo a BIOALIMENTAR.

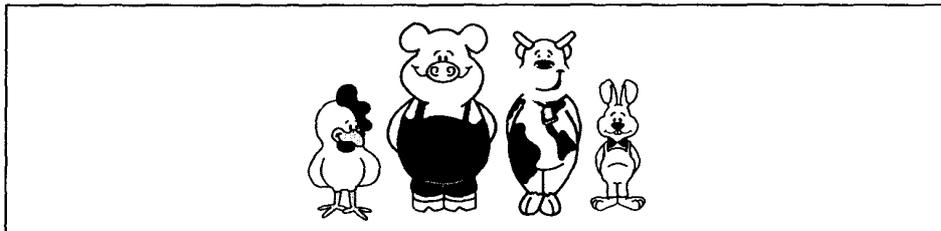
El plan estratégico, plan de marketing y plan operativo para la línea de alimentación humana permanece en espera hasta cumplir con objetivos previos que deben ser inobjetablemente alcanzados antes de iniciar con la nueva línea, como es el de complementar la cadena y criar pollo de engorde y faenarlo y ofrecer directamente al mercado pollo con una marca registrada.

El desarrollo y difusión de la pagina web con información importante de la empresa y de sus líneas de negocios se esta llevando a cabo pero aún faltan detalles pero en el año 2004 se implementará un plan de atención al cliente, toma de pedidos y negocios por Internet y de esta manera estaremos entrando a la nueva era de los negocios, muy posiblemente para nuestro segmento de mercado es aun difícil acceder a fuentes de Internet pero con el pasar del tiempo sin duda todos tendrán acceso a Internet.

Imagen Corporativa : difusión y marketing , publicidad, promociones

Mascotas

Gracias a un arduo trabajo en conjunto con SIGNOVIRTUAL MEDIOS, se crearon mascotas para cada línea de productos



La publicidad escrita juega un papel fundamental el material técnico que se ha impreso durante el año tales como:

- Manual de Avimentos
- Manual de Porcimentos
- Tripticos de Vaquimentos
- Tripticos de Cunimentos
- Bipticos de Gallos de Pelea
- Bipticos de Super pollita Inicial
- Etiquetas con mejores diseños

esta información esta sustentada por el departamento técnico en todo su contenido.



Se trabaja en el proyecto la SUB LINEA de alimentación porcina:

Porcamentos Premiun.

Que nacerá bajo el mismo concepto de la maternidad humana, y enfocados en optimizar todos los recursos y brindar a los productores de cerdos una mejor, opción tomando muy en cuenta los costos de producción y la salud animal, lanzamos nuestra nueva línea para lechones con el concepto de Cerdos mas gordos y Saludables en menos tiempo = Más plata en menos tiempo.

El Producto será envasado en empaques novedosos de papel que le dan el realce al producto, las fundas se importaron desde Cali, Colombia.

Hemos auspiciado eventos y tales como:

El día internacional del huevo como uno de los más importantes, aprovechando la oportunidad para posesionar a la compañía como empresa dedica a la alimentación humana y con un enfoque empresarial ante la comunidad.

Hemos auspiciado también por segundo año consecutivo al Comité Permanente de la Fiesta de las Flores y de las Frutas, en el evento de miss parroquial como apoyo a la ciudad principalmente y presencia pública de la firma.

El evento anual con distribuidores en este año se realizo en Baños en la Hostería Cabañas Bascún, fue una oportunidad de oro para compartir con nuestros colaboradores externos y realzar los lazos de unión que son de vital importancia entres nuestros distribuidores. Eventos que se han convertido ya en tradición.

Se han entregado promociones a todos los distribuidores por superar cupos de ventas durante el año. Esta política diseñada por la Gerencia e implementada por el departamento de ventas han tenido gran acogida entre los distribuidores que se benefician en sus almacenes por cada 250 sacos de compras obtienen 1 gratis o el equivalente en arrobas, todo gracias a su propio esfuerzo.

El diseño y pintura de la flota de camiones distribuidores y locales comerciales, es puntal para dar a conocer la marca en el trayecto de las entregas, la gente identifica rápidamente los colores el logotipo y los personajes.

La publicidad visual ha sido fortificada con publicidad auditiva a través de una campaña radial muy profunda y consistente, el jingle publicitario ideado para impactar en el segmento de mercado objetivo definido.

La publicidad juega un rol muy importante en el mercadeo de estos productos y es por eso que siempre se invertirá en diversas campañas y medios para mantener la posición en el mercado.

PRINCIPALES PROVEEDORES.-

Durante el año hemos comprado materias primas e insumos para la producción a diferentes proveedores entre los cuales los más importantes por montos de compras aparecen los siguientes:

PROVEEDOR	USD	%
ASO. FABRICANTES DE BALANCEADOS (maíz y soya)	-1.355.062,03	62,02
MIRANDA ZUÑIGA AIDA MARINA (afrecho)	-173.213,00	7,93
RAFIATEX CIA.LTDA. (sacos de polipropileno)	-97.360,82	4,46
PRONACA ALIMENTOS C.A (maíz y soya)	-70.592,58	3,23
LUZURIAGA CASTILLO LORENA (soya)	-65.693,26	3,01
TUNG SAN WONG GUILLERMO (maíz)	-60.191,10	2,75
ADITAGRO ADITIVOS Y AGRICOLAS CIA.LTDA. (aditivos)	-58.390,70	2,67
NUÑEZ REAL JORGE ANIBAL (maíz)	-48.266,00	2,21
AGROANDEX CIA. LTDA. (aditivos)	-44.678,21	2,04
INTERVET (aditivos)	-41.522,40	1,90
PROA MACIAS MONTESDEOCA FULTON (aditivos)	-41.025,00	1,88
AVIHOL GERMANICO HOLGIN (soya y aditivos)	-38.970,37	1,78
ADI-FEED VARGAS BARRERA BLANCA CECILIA (aditivos)	-32.193,04	1,47
INTEROC S.A. (aditivos)	-30.883,60	1,41
SIAP CIA. LTDA. (laboratorio y aditivos)	-26.995,55	1,24

2.- CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES JUNTA GENERAL

Todas las disposiciones que se han emitido de la Junta General de Socios han sido cumplidas así como las exigencias de los administradores de la compañía. En lo relacionado con los tramites de constitución y en lo que se refiere a la conformación de los libros sociales.

Con excepción del trámite de aumento de capital que no se realizó principalmente por tener retrasos en la preparación de información por parte de los contadores de la empresa para el SRI, ya que como es de su conocimiento la situación tributaria de Teresa Garzon es de contribuyente especial y lo que implica la presentación de más información. El tiempo pasó y funcionarios de la Superintendencia de Compañías debían verificar los libros tanto sociales como contables al tratar de retomó en noviembre se nos comunicó que por procesos de modernización y cambio de políticas internas el trámite quedó insubsistente, éste debía ser realizado por completo nuevamente con la presentación de una nueva minuta y es cuando se tomó la decisión de esperar para hacer un solo aumento con los resultados de 2.003, previa la autorización de la Junta General.

3.- INFORMACION DE HECHOS EXTRAORDINARIOS

Una baja muy sensible sin duda ha sido la salida del Departamento Técnico del Dr. Ramiro Erazo, profesional que apporto significativamente para el desarrollo de nuestra marca con su muy eficiente trabajo en campo, la salida por motivos de fuerza mayor, impacto también en

Edisson Garzón Garzón
Gerente General
27 de Mayo del 2004

clientes que se sentían muy bien asesorados por el Dr. Erazo, estuvo en manos de la administración el solventar la vacante con profesionales de igual o mayor valía.

Lamentablemente sufrimos varios accidentes con vehículos de servicio técnico, lada Niva y camioneta a diesel. Dichos costos de los accidente fueron cubiertos en su totalidad por la compañía aseguradora. No tuvimos desgracias personales que lamentar.

Se adecuó un lugar en la vivienda posterior para cocina y comedor de los trabajadores, con el fin de motivar al personal y darles el espacio necesario para sus actividades, dando como resultado un mejor desempeño empresarial y sobre todo el cumplimiento de varias normas de inocuidad alimentaria.

Representación de empresas extranjeras y Alianzas Estratégicas

A inicios del año 2003 tuvo lugar la conformación estratégica de la alianza de empresas avícolas asociadas (AVIASA) teniendo como objetivo principal el acceder a mejores cupos y precios de materias primas a través de la presencia en el directorio de AFABA entre otras como grupo representativo por sus compras, hay que destacar que BIOALIMENTAR representa el 60% de las compras totales de dicho grupo.

BIOALIMENTAR CIA. LTDA. Como representante para Ecuador de ROTECNA. S. A., empresa española numero uno en innovación porcina, se realizo la segunda importación de equipos y pisos para planteles porcinos.

La segunda importación de Rotecna tuvo una rotación notablemente baja en relación a la primera debido a que un cliente una vez después de embarcado el pedido realizo un cambio total de su pedido y el vendedor de este producto no tuvo mas opción que dar paso ala petición de este cliente y nos quedamos parado por un momento con la salida del producto, cosa que al final de este periodo no se tuvo mas de 3,500.00 en inventarios de esta mercadería.

Clientes , políticas de crédito y precios

El promedio de días de crédito es de 16 días lo que nos ha generado como lo indiqué anteriormente problemas de iliquidez en las compras de maíz y soya a AFABA que se realizan de contado o incluso se hacen con prepagado.

Este es un negocio que tiene riesgos y la Gerencia los asume tomando desde luego las precauciones del caso, trabajando, con el 10% de clientes con riesgo bajo para pagar sus obligaciones, el 90% restante son distribuidores que compran volúmenes grandes donde aumenta el riesgo de cobro e incluso estos son los clientes que cancelan sus obligaciones a más de 21 días plazo, si los señores socios tienen recomendaciones al respecto serán bien acogidas.

Es necesario mencionar que por falta de acuerdo en plazos de crédito y extremadas exigencias en temas de comercialización se ha dado la salida del distribuidor para Guayas ASAGRI que durante su permanencia a se constituyó en un icono de servicio e impulso de nuestros productos.



Cumplimiento de disposiciones Legales.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.- Al ser una sociedad sujeta a control de la Superintendencia de Compañías, se deben cumplir con todos los estamentos legales como son los de presentación de información oficial que en la parte correspondiente al ejercicio 2002 se lo hizo sin novedad alguna, y; de igual manera la cancelación de la contribución anual correspondiente al año 2002 cancelada en el 2003 por un valor de USD 637.97. Este valor es determinado anualmente por el mencionado organismo en base a los activos de la compañía.

ILUSTRE MUNICIPALIDAD DEL CANTON AMBATO.- En lo relativo al cumplimiento de disposiciones municipales se ha cumplido a cabalidad con la obtención de la patente municipal, el permiso de funcionamiento, y el pago del impuesto del 1.5 por mil a los activos. El plazo para presentar estas declaraciones expira en mayo de cada año para las sociedades y es calculado en base a la diferencia entre los activos totales y el pasivo corriente, para el año 2003 será de USD 459.65.

CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS).- En nuestra condición de agentes de retención, hemos retenido en el año 2003 a nuestros proveedores de bienes y servicios USD 32.876,00 por concepto de impuesto a la renta y USD 11.097,55 por concepto de Impuesto al Valor Agregado, valores que han sido depositados a favor del estado ecuatoriano en cumplimiento de las disposiciones legales. Al respecto debo manifestar que por pedido de varios sectores perjudicados vinculados a la agricultura, el Tribunal Constitucional en enero del 2004, declaró inconstitucionales las retenciones en la fuente del sector agropecuario pero al no existir de parte del SRI ningún pronunciamiento, la empresa seguirá realizando las retenciones en los porcentajes y condiciones establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento para prevenir cualquier efecto posterior.

CON EL MINISTERIO DE SALUD.- En esta parte muy delicada para el funcionamiento de nuestra planta de producción se cumplió con lo establecido para la renovación del permiso de funcionamiento de salud, con el chequeo medico al personal y la inspección de las instalaciones.

CON EL IESS.- Durante el año se han depositado con normalidad los aportes individuales y patronales de los trabajadores, así como la parte correspondiente a los fondos de reserva, de esta manera nunca hemos estado en mora patronal lo que señala el grado de cumplimiento y seriedad de la administración.

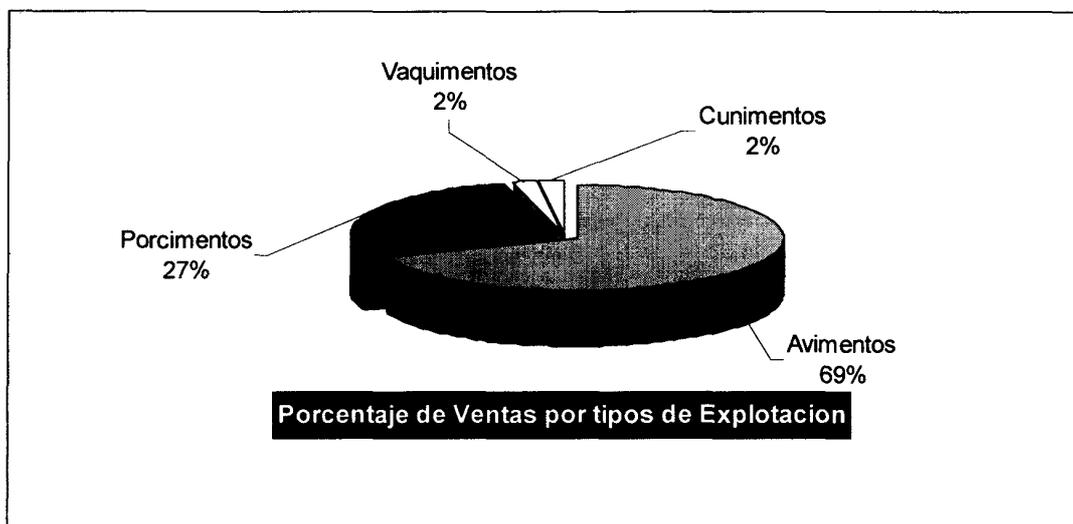
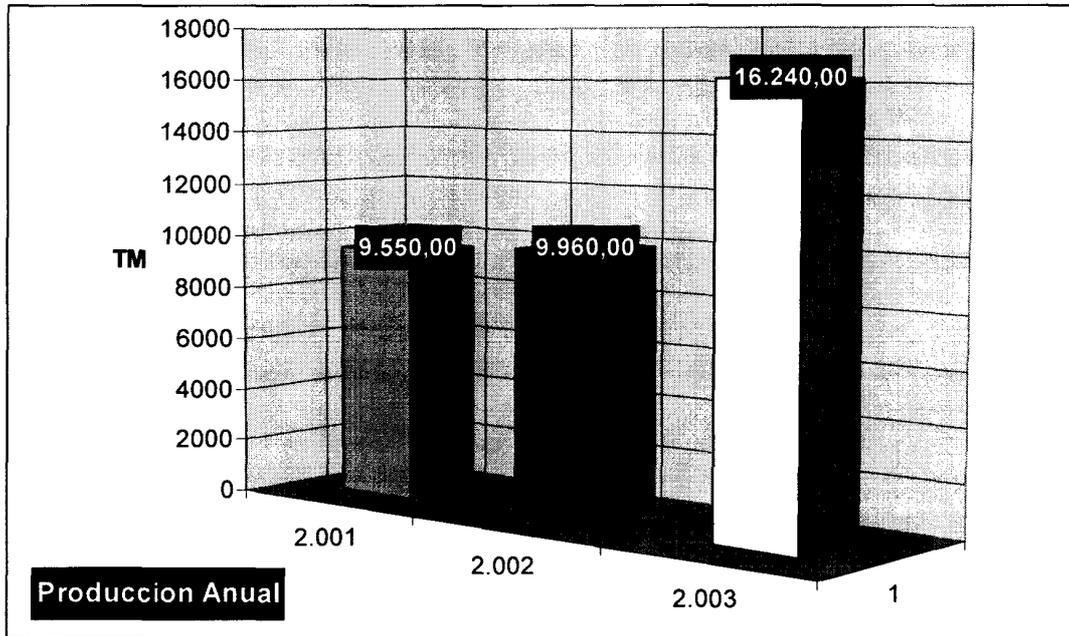
CON EL MINISTERIO DE RECURSOS HUMANOS.- La presentación de contratos en la inspectoría de trabajo, que señalo es una de las instituciones del sector público que no ha hecho nada por mejorar ni modernizarse, es por eso que se ha tenido problemas en presentar los cuadros de pago de décimo tercer sueldo del ejercicio 2003 por falta de formularios y desinformación a la mencionada institución, esperamos que en el año actual las cosas mejoren y poder cumplir a cabalidad a pesar de que por parte de la empresa no ha faltado la gestión.

Mejora en planta y productividad

Durante el año 2002 se vendieron 9.960 toneladas de alimento, siendo de este total el 62 % de alimentos para aves, 31% alimento para cerdos, 4% alimentos para cuyes y conejos y 3% de alimentos para ganado.



En este año 2003 se produjeron 16240.25 toneladas de alimento, siendo de este total el 69 % de alimentos para aves, 27% alimento para cerdos, 2% alimentos para cuyes y conejos y 2% de alimentos para ganado



Durante el año la compañía ha realizado inversiones en maquinaria tendientes a agilizar los procesos productivos mejorando la productividad de la planta tales como la nueva peletizadora con un incremento en la producción de pellet de un 40% valorada en. USD 35.000,00.

Se ha optimizado el mantenimiento general de la maquinaria y las instalaciones con la contratación del Ing. Carlos Álvarez para mantener en buen estado de funcionamiento, debiendo incurrir en erogaciones tales como:

Edisson Carzón Carzón
Gerente General

27 de Mayo del 2003

BIOALIMENTAR CIA. LTDA.

La planta industrial y las oficinas son arrendadas a su propietaria Sra. Teresa Garzón, de igual manera todos los activos fijos como maquinarias, equipos, y vehículos, en la sección de oficinas ha sido necesario suscribir un contrato de arrendamiento con el Sr. Luis Calucho propietario del inmueble ubicado junto a la fábrica las cuales por no estar en condiciones habitables han tenido que ser adecuadas y mejoradas para Gerencia General, Secretaría, Gerencia Técnica, Contabilidad, Inventarios sala de reuniones y archivo.

Es importante destacar este apoyo del Ing. Alvarez ya que demostró su profesionalismo y pudimos solventar varios problemas de la peletizadora.

El pago del leasing back del silo nuevo adquirido a la empresa norteamericana NFS YORK STORMOR DIV. OF GLOBAL INDUSTRIES con capacidad para 33.000 quintales, a veinte y cuatro meses por un total de USD 99.784,43 más el impuesto al valor agregado dando un total de 111.758,45. Hasta el 31/12/2003 se han pagado 15 cuotas fijas de USD 3.063,24 sin ningún inconveniente el saldo por pagar para el 2004 es de USD 27.569,16 que se terminará de cancelar en Septiembre.

El funcionamiento del Laboratorio de control de calidad que esta bajo el cuidado de la Dra. Bioq. Mónica Aguirre no ha reportado novedades y el mantenimiento del mismo ha sido normal, siendo muy importante tener en consideración que para inversiones futuras en las nuevas instalaciones deberemos actualizar el equipo de laboratorio.

El mismo laboratorio de control de calidad en conjunto con el departamento de personal y con el respaldo total de la gerencia han impulsado eventos de capacitación como "Protección Respiratoria", "Protección Lumbar", "Motivación" que desarrollados por profesionales de probada experiencia han sido sustentados con la colocación en la fabrica de afiches que contienen normas de seguridad.

Endeudamiento, créditos bancarios y Leasing

Sin embargo de mantenerse el mercado financiero con intereses bajos, la iliquidez marcada nos llevó a solicitar créditos de liquidez a corto plazo para completar nuestro capital de trabajo cumplir nuestras obligaciones con nuestros proveedores nacionales, hemos trabajado con Produbanco y Banco del Pichincha, con este último hemos aperturado una línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional, y se piensa que en futuro se podría trabajar también con una línea mas grande para la nueva planta de producción.

En el mes de diciembre ha diferenciado un saldo de la cuenta aportes para futura capitalización para realizar un aumento de capital de BIOALIMENTAR CIA. LTDA., por un monto de 199.000,00 correspondiente a la primera capitalización de 99.000 cuyo tramite esta pendiente por perfeccionarse en el año 2004 y 100.000 de la señora Teresa Garzón socia mayoritaria por compensaciones de créditos diferentes al de las ventas de mercaderías.

Se adquirió una camioneta marca chevrolet luv a diesel mediante leasing con el banco del Pichincha por un valor de 15,400.00 USD para el servicio técnico a 2 años plazo. Obteniendo excelentes rendimientos económico para la compañía. Sería importante tener en consideración la renovación con un auto de similares características para el reemplazo de lada Niva para el año 2004.

Edisson Garzón Garzón
Gerente General

27 de Mayo del 2004

4.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO

El resultado al final del ejercicio es el reflejo de las transacciones realizadas durante el año y de las actividades relacionadas con el mejoramiento de las operaciones productivas y del mayor impulso brindado a locales de distribuidores, ha sido un año en el cual se ha trabajado fuertemente para mantener la posición de las marcas alcanzada en el 2002 y por eso se han realizado inversiones de tal naturaleza como se detalla en el siguiente análisis.

La Utilidad bruta en ventas de USD 493.679,18 es un margen del 10.40 % de las ventas frente al costo de ventas, se debe considerar la influencia notable de los gastos de fabricación. Y la Utilidad operacional que es USD 104.829,18 señala el efecto que ha tenido la inversión en mejoras durante el año.

La ley de Régimen Tributario Interno permite una opción bastante conveniente para que las empresas puedan disminuir en un 10% el pago del impuesto a la renta sobre la reinversión de utilidades es así que mediante la conciliación tributaria se determinan un impuesto a la renta por pagar de USD 18.820,46 pero calcular la diferencia mediante las retenciones en la fuente realizadas a la compañía que ascienden a USD 31.583,66 aparece un saldo a favor de la empresa por USD 12.763,20.

Se ha determinado el valor de la participación en las utilidades de los trabajadores misma que asciende a USD 15.947,43. que será entregada a los empleados y trabajadores de conformidad con lo establecido por el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos.

De la utilidad gravable se ha calculado el correspondiente valor de la reserva legal del 5% por USD 3.577,42 que sumada con el saldo anterior asciende a una reserva total de USD 3.694,82.

Indices Financieros

Un análisis muy minucioso de índices financieros con su interpretación, conclusiones y recomendaciones preparado por el Dr. Polo Guerrero Aguilar, asesor externo de la empresa, es presentado como anexo a este informe, para conocimiento de los señores socios.

5.-PROPUESTA DE GERENCIA RESPECTO DEL DESTINO DE LOS RESULTADOS

De la utilidad gravable se ha disminuido el correspondiente valor de la reserva legal, la participación de los trabajadores en las utilidades y el impuesto a la renta, la diferencia corresponde a la utilidad neta para los socios.

La propuesta para el resultado obtenido es que sea reinvertida en el valor máximo según la resolución de SRI relativo a las compañías Limitadas que deben calcular reserva legal, este monto es:

UTILIDAD CONTABLE	106.316,22
(-)15% PARTIC. TRABAJADORES	15.947,43
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	18.820,46
(-)RESERVA LEGAL	3.577,46


Edisson Garzón
Gerente General
27 de Mayo del 2004

(-)VALOR A REINVERTIR	65.043,94
UTILIDAD A REPARTIR SOCIOS:	2.926,93

6.-RECOMENDACIONES A LA JUNTA, POLITICAS ESTRATEGIAS Y METAS PARA EL AÑO 2004

Se pretende en el año 2004 perfeccionar los trámites de aumento de capital el primero por USD 99.000 mediante compensación de créditos con la Sra. Teresa Garzón y el de USD 65.043,94 por capitalización de las utilidades netas del ejercicio 2003. Para esto solicito la autorización de los señores socios para dar paso a los trámites correspondientes a fin de concluir a la brevedad posible, puesto que esto conllevará a presentar una mejor imagen de la estructura de capital de la empresa.

Desde el año 2002 la Gerencia tenía planificado continuar con la construcción de la nueva planta y las oficinas en la propiedad de EL PARQUE INDUSTRIAL AMBATO este terreno es de propiedad de la presidenta de la compañía, Para este efecto se prevé negociar con PRODUBANCO S.A. las condiciones de un Leasing Inmobiliario para adquirir el terreno a nombre de la compañía o con financiamiento de la CFN u otra institución bancaria con alternativa de pago a largo plazo que sin duda nos conducirá a la Reducción de costos de operación en la producción.

En lo relativo al mercado se prevé incursionar en el mercado de la provincia del Guayas que quedó rezagado por la salida de ASAGRI, todo esto previa la instalación de la nueva planta y el mejoramiento de la producción y la capacidad de encontrar mejores mecanismo para otorgar mas días de crédito.

Todo lo expuesto esta sujeto en este año para cumplir las metas a como evolucionará la política, la normalidad en las cosechas y en las compras del maíz nacional.

El trailer Mercedes Benz modelo Actros 3348 de propiedad de la Sra. Teresa Garzón que sirve a BIOALIMENTAR para el transporte de materias primas esta sufriendo los embates del tiempo y del uso generando molestias y retardos en el aprovisionamiento, por eso propongo a la junta que se debería tener en agenda la posibilidad de reponer el mencionado vehículo para no tener mayores inconvenientes en el futuro.

Creación de nuevos productos que generen más rentabilidad a través de darles más valor agregado y menos inversión en inventarios, es decir productos que generen menos rotación pero más rentabilidad, en nichos de mercado muy similares a los actuales.

De igual manera se trabajara en todos las áreas de la compañía en las que necesitemos mejorar y sobre todo dejo constancia de mi mejor voluntad y deseo personal para seguir saliendo adelante ya que esta compañía deberá seguir surgiendo como lo ha hecho hasta ahora. Por que para mi significa mi vida y como tal estaré con ella en todo cuanto pueda.

Mejorar nuestro sistema de ventas con capacitación mercado lógica a todos los niveles de la cadena de atención al cliente.

Edison Garzón Cárdenas
Gerente General
27 de Mayo del 2004

Edison Garzón Cárdenas

Generar sinergia con las demás divisiones de la compañía, en las áreas de mercadeo.

Debo dejar constancia del apoyo y respaldo brindado por el personal Administrativo, de Producción, considero que cada una de estas personas están cada días más conscientes de sus responsabilidades y de lo importantes que son en el proceso de funcionamiento de la compañía.

A los señores Socios mi agradecimiento por la confianza, hemos trabajado tenazmente este año 2003, esperamos seguirlo haciendo en el futuro con el mismo o mejor ahínco.



Edisson Javier Garzón Garzón
GERENTE GENERAL

- 2 JUN 2004

Edisson Garzón Garzón
Gerente General



Edisson Garzón Garzón
Gerente General
27 de Mayo del 2004