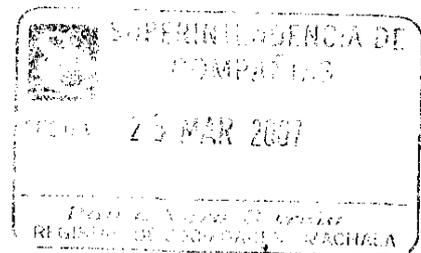


S O M E L I S A S. A.

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL

Machala, a 15 de Abril del 2004.

Señores
Presidente y Accionistas de S O M E L I S A S. A.
Presente



Estimados Señores:

Señores accionistas, en mi calidad de Gerente General de SOMELISA S.A., me permito informar el resultado de la gestión económica - administrativa desarrollada en el año 2003 y que terminó el 31 de diciembre, pongo a vuestro conocimiento el presente Informe de Labores realizadas por esta Gerencia y que ha estado desde la semana anterior a vuestra disposición:

La actividad que ha primado en la Empresa durante todo el año ha sido la de prestación de servicios de transporte de carga pesada, sobre todo de cajas de banano de exportación, para cuyas actividades y otras afines cuenta con siete vehículos que son: Un Cabezal que cuenta con dos Furgones Traylers (1 y 2) y una Volqueta; una camioneta Toyota Stout; dos camiones HINO (No. 1 y No. 2); DOS Furgonetas, una marca KÍA y otra marca CHEVROLET; y, una camioneta TOYOTA HILUX, que han producido un INGRESO DE \$.83.133,79 en total, de los cuales sólo el Cabezal y sus anexos obtienen una ganancia de \$.3.552,48 que representa el 7,62 % de los Ingresos que produce este, y, la Furgoneta Chevrolet que produce una ganancia de \$.537,27 que significa el 11,65 % de las ventas originadas por el servicio de este vehículo. Los otros vehículos ocasionan pérdidas.

POLÍTICAS DE COMPRAS:

La política que se implantó en las compras de insumos y más bienes corrientes para la prestación del servicio de transporte, ha sido la de comprar lo necesario y de la mejor calidad, sobre todo los repuestos para el funcionamiento de los vehículos y no escatimar en el mantenimiento de los mismos, con la finalidad de prevenir antes que remediar algún daño de consideración que podría presentarse en cualquiera de los vehículos, evitando así cualquier accidente, obteniendo magníficos resultados al no haber registrado ningún accidente de tránsito durante todo el año.

POLÍTICAS DE VENTAS:

Como la mayor parte de los Clientes son Empresas Relacionadas, se han establecido tarifas con precios bajos que no han logrado cubrir, en muchas de las veces ni el costo de prestación del servicio, como ocurre con los servicios de transporte que han prestado las camionetas y

38341

Señores Accionistas, todas las políticas establecida por ustedes han sido cumplidas optando por esa conducta de la mejor manera.

Los Anexos que acompañan a los Estados Financieros, darán mejores luces a lo expuesto en este informe, a pesar de lo cual estaré dispuesto para cualquier inquietud, expresando mis agradecimientos por su confianza depositada en mi persona.

Atentamente,

Por. **S O M E L I S A S. A.**


Edison Fabricio Morocho Gonzabay
GERENTE GENERAL

