

Goldservice Cía. Ltda.

Arroyo del Río 380 y Manuel María Sánchez
Telf. 2-250641 -09-9831308

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores Miembros de la Junta General de Socios:

De conformidad con los estatutos de la Compañía y de las disposiciones legales vigentes, permítanme presentar el informe correspondiente al periodo del 1º. De enero al 31 de diciembre del 2004.

Como antecedente debo manifestar que uno de nuestros clientes más representativos cuyo nivel de compras representaba alrededor del 22% de nuestras ventas pasó a ser atendido directamente por Kodak, esto ha tenido una repercusión importante en nuestras expectativas de ventas lo que ha motivado a realizar esfuerzos adicionales para tratar de cubrir este rubro, lamentablemente no se logro llegar a la meta y las ventas de este año en comparación con las del año 2.003 han decrecido en \$ 11.914,64.

Se asistió a la feria de Miami a una reunión solicitada por uno de nuestros proveedores del exterior LASTRA, en la que se nos manifestó que AGFA compró las acciones de Lastra y en un plazo mediano pasará a funcionar, estaremos a la espera de las políticas comerciales de la nueva organización, sin embargo nos han asegurado que continuarán con sus actuales distribuidores..

COMPRA EN EL MERCADO NACIONAL

Las compras de mercadería realizadas en el año ascienden a \$148.578.90,

VENTAS

Las ventas netas deducidas IVA y devoluciones realizadas de enero a diciembre del año 2005, ascendieron a US\$214.872.87 con el decrecimiento antes indicado y recalando que un cliente muy representativo pasó a ser atendido directamente por Kodak, sin este inconveniente hubiésemos cumplido con el presupuesto de ventas propuesto.

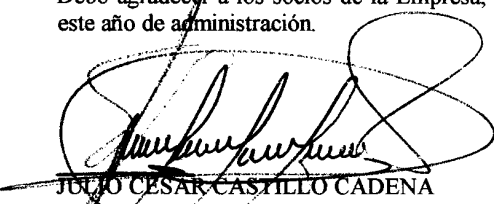
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO

A pesar de que la administración ha minimizado muchos gastos los cuales hubieran repercutido en pérdidas para la empresa tratando sobre todo de alivianar el impacto en la disminución de nuestras ventas se ha obtenido una utilidad de \$473.86, esperando que los próximos años se incrementen las ventas así como de los clientes, con el fin obtener mejores utilidades esperando por todos nosotros como administradores, así como de los señores accionistas.

RECOMENDACIONES.-

Esta Gerencia, recomienda como una de las soluciones para mejorar la situación actual de la Empresa, incursionar en el mercado de Provincias y reforzar las relaciones comerciales con Abezeta y tratar de realizar importaciones directas de las placas de Poliéster.

Debo agradecer a los socios de la Empresa, por el apoyo y la confianza depositada a mi persona durante este año de administración.


JULIO CESAR CASTILLO CADENA
GERENTE GENERAL

Quito
2001-10-05

