

# TRANSLAC S.A.

Guayaquil, a 15 de Abril del 2006.

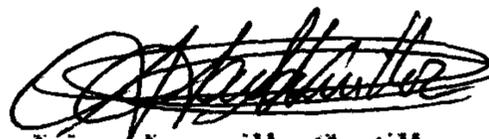
## INFORME ANUAL 2005.

1.- En mi calidad de Presidente y administrador de la Empresa cumpla en informar que en el año 2005 las ventas tuvieron variaciones con una fuerte presencia de la Competencia y del principal proveedor. El enfoque estuvo más orientado al margen que al volumen. Los Proveedores despacharon mercadería con un déficit similar al del año anterior, agudizándose el problema del abastecimiento de leche entera envase Tetrapack. Esto obviamente afectó nuestra operación y nuestra rentabilidad. El principal proveedor sacó al mercado 20 camiones de venta directa. Esto afectó significativamente la venta de galletas y chocolates. La competencia se agudizó también por las promociones de los Autoservicios como por nuevos competidores que ofrecieron descuentos excesivos al mercado. Este año de recesión, con constantes rupturas de inventarios por parte de nuestros proveedores, con un proceso de dolarización en marcha, con competencia directa del fabricante y con créditos de difícil recuperación que mermaron nuestro margen y costos crecientes, hizo que no se produjeran utilidades.

2.- Para el presente año 2006 se debe optimizar la operación, ampliar márgenes, y ampliar mercados, incorporar nuevos productos y centrarnos en la Cobertura. Se debe incrementar la fuerza de ventas con por lo menos 3 vendedores más para cobertura a fin de suplir los descuentos exigidos por los mayoristas. Se deben maximizar los niveles de facturación y rentabilidad lo más posible debido al incremento de los costos operativos a fin de obtener utilidades. Caso contrario habría que revisar la naturaleza misma del negocio.

3.- La administración ha dado fiel cumplimiento de todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas, conforme manda la ley y estatutos.

Atentamente



Jaime Jaramillo Castillo  
Presidente

