INFORME DEL GERENTE GENERAL

A la Junta General de Accionistas de
ECUAVIZZON S.A.

En cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos sociales de la Compañía y Resolución de Superintendencia de Compañías, a continuación tengo el agrado de presentar y poner a su consideración el informe anual de la administración correspondiente al ejercicio económico 2004.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL AÑO 2004

Durante el año 2004 y con motivo de la separación de dos de las socias de la Compañía, se hizo imprescindible alcanzar los siguientes objetivos:

- Apertura de puntos de ventas en Guayaquil (dos puntos).
- Una de las socias tomó a cargo las adquisiciones de mercaderías, área muy importante en nuestra actividad, ya que ésta marca la pauta para el desarrollo del negocio.
- Se realizaron reuniones de trabajo con los grupos de ventas de las distribuidoras y sus ejecutivos, orientados a fortalecer las relaciones y presencia de la Compañía.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Ratifico que se ha dado cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas llevadas a cabo durante el año 2004, quedando pendiente de informar a la Junta sobre el estado de situación en que se encuentra el Aumento de Capital y reforma del Estatuto social de la Compañía acordado en sesión celebrada el 31 de marzo del 2004, el cual será informado tan pronto se reciba información de la parte legal que lleva dicho trámite.

INFORMACION SOBRE HECHOS RELEVANTES

Cabe resaltar como hechos relevantes que afectaron negativamente al normal desenvolvimiento de las operaciones de la Compañía, fue la separación voluntaria de dos socias con fines de formar su propio negocio en la misma línea de productos, lo que motivó que cierto grupo de distribuidores se separaran de la Compañía y busquen hacer negocios con la mencionadas socias, ya que ellas como parte integrante de la Administración se desempeñaban una de ellas como Gerente de Ventas y otra como Presidente y era también quien realizaba las compras y por tal motivo mantenían contactos con distribuidores y proveedores.

A pesar que la separación de una de ellas fue en agosto del 2003 y otra en marzo del 2004, durante el periodo comprendido de enero a septiembre del 2004, recién fuimos testigos de la competencia desleal por parte de dichas socias.

Frente a esta situación la Administración buscó soporte y asesoría gerencial para reforzar sus acciones en aras de no perder mercado.

INFORMACION FINANCIERA Y RESULTADOS COMPARATIVOS

Los saldos por componentes de los estados financieros se presentan como sigue:

BALANCE GENERAL

COMPONENTES	2004	2003	Aumento (Disminución)
Activos Corrientes	148.472	182.411	(33.939)
Activos Fijos	82.829	98.501	(15.672)
Otros Activos	5.625	8.685	(3.060)
TOTAL ACTIVOS	**236.926**	**289.597**	**(52.671)**
Pasivos Corrientes	100.067	155.540	(55.473)
Patrimonio	136.859	134.057	2.802
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**236.926**	**289.597**	**(52.671)**

ESTADO DE RESULTADOS:

COMPONENTES	2004	2003	Aumento (Disminución)
INGRESOS	255.464	370.518	(115.054)
COSTOS Y EGRESOS	252.008	358.553	(106.545)
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPTOS	**3.456**	**11.965**	**(8.509)**

PROPUESTAS SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

Al 31 de diciembre del 2004, la utilidad antes del 15% de participación a empleados e impuesto a la renta fue de US$ 3.455,78, la misma que deducido el 15% de participación a empleados por US$ 518,37 e impuesto a la renta por US$ 734,35 , resulta en una utilidad neta de US$ 2.203,06, equivalente al 73,44%.

De acuerdo con la Ley de Compañías, las sociedades anónimas deben apropiar de su utilidad neta el 10% para reserva legal, correspondiendo en el presente ejercicio el valor de US$ 220,31. Con la referida apropiación, la utilidad disponible es de US$ 1.982,75, la cual sugiero transferir como reserva facultativa para futuras reinversiones.

RECOMENDACIONES SOBRE ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

- Bajar el monto mínimo de compra mensual por distribuidor, para obtener mayor número de distribuidores.

- Reforzar el área de ventas, mediante la contratación de personal de atención a clientes para las oficinas de Guayaquil y Quito.

- Vigilar y exigir el cumplimiento de calidad en el baño y del material en bruto a nuestros proveedores de semiyojas, que permita mantener nuestro liderazgo en el mercado.

- Mantener y mejorar nuestro abanico de premios y descuentos que permitan ser más atractivo el negocio para nuestros distribuidores y ejecutivos.

Agradezco la colaboración recibida por todos los accionistas de la Compañía, esperando igual ayuda para el presente año 2005, con el objeto de mejorar las operaciones y situación financiera de la Compañía.

Muy atentamente,

Dra. Cecilia Pita Vinces
Gerente General

Guayaquil, marzo 15 del 2005

24 JUN 2005