

FORMULARIO SC**FORMULARIO UNICO DE ACTUALIZACION**

AÑO

No.

0 0035941

A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACION Y LOCALIZACION DE LA EMPRESA

B.- NOMINA DE SOCIOS O ACCIONISTAS 2/.

SUPERINTENDENCIA DE CIAS
DIVISION INFORMATICA
7 - OCT. 2005
Mercy Cruz

1/: Codificación de la Inversión Extranjera 1: Inversión Extranjera Directa 2: Inversión Subregional 3: Inversión Neutra 4: Inversión de extranjeros calificada como Nacional

TOTAL

400

2/: Si tiene más accionistas favor anexar las hojas necesarias bajo este formato

NOTA: EL PRESENTE FORMULARIO NO SE ACEPTARA CON ENMENDADURAS O TACHONES

FECHA DE PRESENTACION

AÑO				MES		DÍA	

ORIGINAL: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

TASKI S.A. B. II. C. 1790716147001 - RESOLUCION 231 27-03-02

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 17 de febrero del 2005

Señores
Accionistas de Grudani CIA. LTDA.
Presente.-

Por medio del presente informe expreso un cordial saludo y a la vez presento a ustedes el informe de labores que corresponde al ejercicio económico 2004.

ASPECTOS GENERALES:

El año 2.004 la industria de la confección ecuatoriana se ha agudizado aún más. Con el afianzamiento de la entrada masiva de producto importado, el sector de la confección se ha visto obligada a realizar cambios determinantes en sus sistemas de producción y comercialización, con el fin de mantenerse dentro del mercado.

Dentro de estos cambio se pueden mencionar el arrancar otros canales de distribución que permitan llegar la consumidor final por un lado y además un permanente trabajo en nuevos modelos y diseños , mismos que vienen a cubrir la continua innovación de la moda.

ASPECTOS ECONOMICOS FINANCIEROS:

Los costos de producción al interior del país se han elevado considerablemente, afectando la competitividad del producto ecuatoriano, la industria nacional esta obligada a competir por diferenciación, más que por precios.

El mejoramiento en la productividad de la empresa y la búsqueda permanente de la eficiencia en todos los procesos productivos, han sido la única herramienta que ha permitido de una u otra manera salir adelante en el presente año.

Esto se ha tenido que complementarse con el afianzamiento del departamento de diseño, el mismo se convierte en un pilar importante , debido a que es la única forma de competir con el producto asiático en el sentido de dar al consumido final un producto mas a su medida.

Este producto tiene que ser desarrollado en base las tendencias y actuales exigencias de la moda, con lo que se busca ocupar nichos de mercado que no desea la masificación ofrecida desde Oriente, al contrario desea una diferenciación tanto en modelos, como en colores.

Complementariamente expreso mi agradecimiento a todo el equipo de trabajo, mismo que día a día se ha identificado con los objetivos comunes del taller, lo cual ha sido determinante para poder superar la difícil situación del sector de confecciones ecuatoriano.

BALANCE GENERAL

No se ha solicitado aportes a los socios para la estabilización de la empresa, de igual manera se ha manejado una política sumamente conservadora en lo que se refiere a endeudamiento .

Estructura del Balance General:

Activos de Grudani	383.646.88 dólares
Pasivos de Grudani	313.247.96 dólares
Patrimonio	70.399.12 dólares

Estado de Pérdidas y Ganancias

Nuestras ventas iniciales (total ingresos) del año 2004 fueron de 270.711,99 dólares de las cuales el 92 % corresponde al costo de producción y ventas.

Los gastos administrativos y de ventas representan el 11.19 % sobre las ventas (total de ingresos).

El resultado del ejercicio antes de partición de trabajadores e impuestos es de 7.200,16 dólares americanos.

PROYECCIONES PARA EL 2005

Con el ingreso masivo de producto importado se ve la necesidad urgente de arrancar un nuevo canal de distribución, para ello y debido a las limitaciones en capital se ha visto la posibilidad de hacer alianzas estratégicas con otras empresas comercializadoras dentro del área textil.

El año anterior se planteó el afianzamiento de sistema de ventas tradicionales como es el puerta a puerta, el mismo que ha permitido estabilizar la producción.

A la vez se imprimió un catálogo que ha permitido complementar el sistema de ventas antes descrito y así dar los primeros pasos en el establecimiento de un sistema multinivel.

Todos estos cambios van direccionados hacia la estabilización de la comercialización y la búsqueda de una afianzamiento de una integración vertical, con el fin de dar el mayor valor agregado posible al producto..

Dentro de este marco la calidad del producto, la moda y la continua innovación juegan un papel preponderante, ya que el mercado se ha vuelto sumamente dinámico y en caso de no brindarse estos agregados al consumidor final el mismo busca otras alternativas.

Otro norma que no se puede dejar pasar por alto es la austeridad permanente de gastos y el continuo control tanto de los costos fijo como variables al interior del la organización.

Espero haber cumplido con el trabajo encomendado por ustedes en el cuarto año de existencia de la empresa.

Atentamente

Econ. Carlos Nicolalde
Gerente General

