

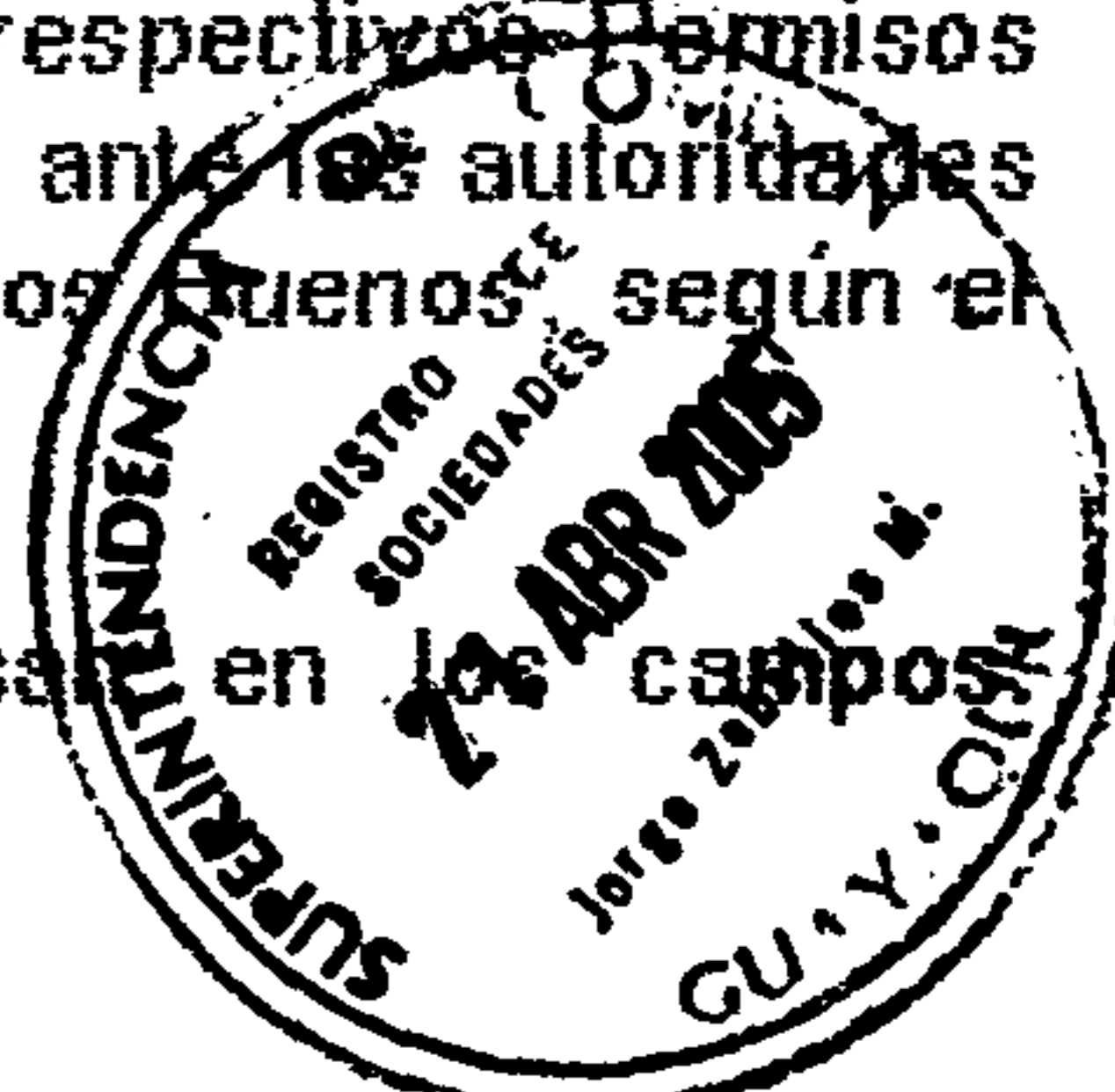
Guayaquil, marzo 15 de 2005

**SEÑORES ACCIONISTAS DE
PROGRANSA, PRODUCTOS DE GRANITO S.A.
Presente.-**

Estimados señores:

Cumpliendo con los requisitos exigidos por la **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS** respecto del INFORME que la Administración debe presentar a la Junta General, procedo a exponerles los siguientes considerandos:

- 1.1 La empresa en general, se ha mantenido en un ambiente conservador siempre a la expectativa de la evolución del mercado.
- 1.2 Comparativamente entre las metas propuestas y objetivos alcanzados, no hubo mayores discrepancias, ya que la decisión de producir acorde con el movimiento de ventas se realizó y se mantuvieron reservas de stocks prudenciales.
- 1.3 Las disposiciones de la Junta General, se han cumplido físicamente a través del ejercicio y están reflejadas primordialmente en el numeral "1.2".
- 1.4 Durante el año 2004 realizamos lo siguiente:
 - ✓ En el plano laboral mantenemos una política acorde con las exigencias de las leyes vigentes respecto de: higiene, salud ambiental, beneficios sociales adquiridos y salarios por las comisiones sectoriales en lo que respecta a la rama de la producción de mármoles y calizas.
 - ✓ La empresa se maneja en el plano legal con sus respectivos Permisos Municipales, de Salud, y en lo laboral se gestionan ante las autoridades de trabajo, es decir del Ministerio: Contratos, Vistos Buenos según el caso.
 - ✓ Contamos con tres asesores que nos supervisan en campos Administrativos, Laboral y Legal, respectivamente.



1.5 Hemos mantenido un ritmo uniforme de existencias en lo que a materias primas se refiere, contando con reservas suficientes en todo momento, para que la operación productiva no experimentara trastornos ni atrasos en los compromisos de entrega.

En lo que respecta a **PRODUCCIÓN/ COMERCIALIZACIÓN** dependemos del mercado por lo cual nuestra producción se mantuvo acorde a lo que el mercado demandara. Efectuando comparaciones, la conclusión es que con relación a unidades producidas estamos en porcentajes aceptables con relación al año anterior y lo que el mercado determinó.

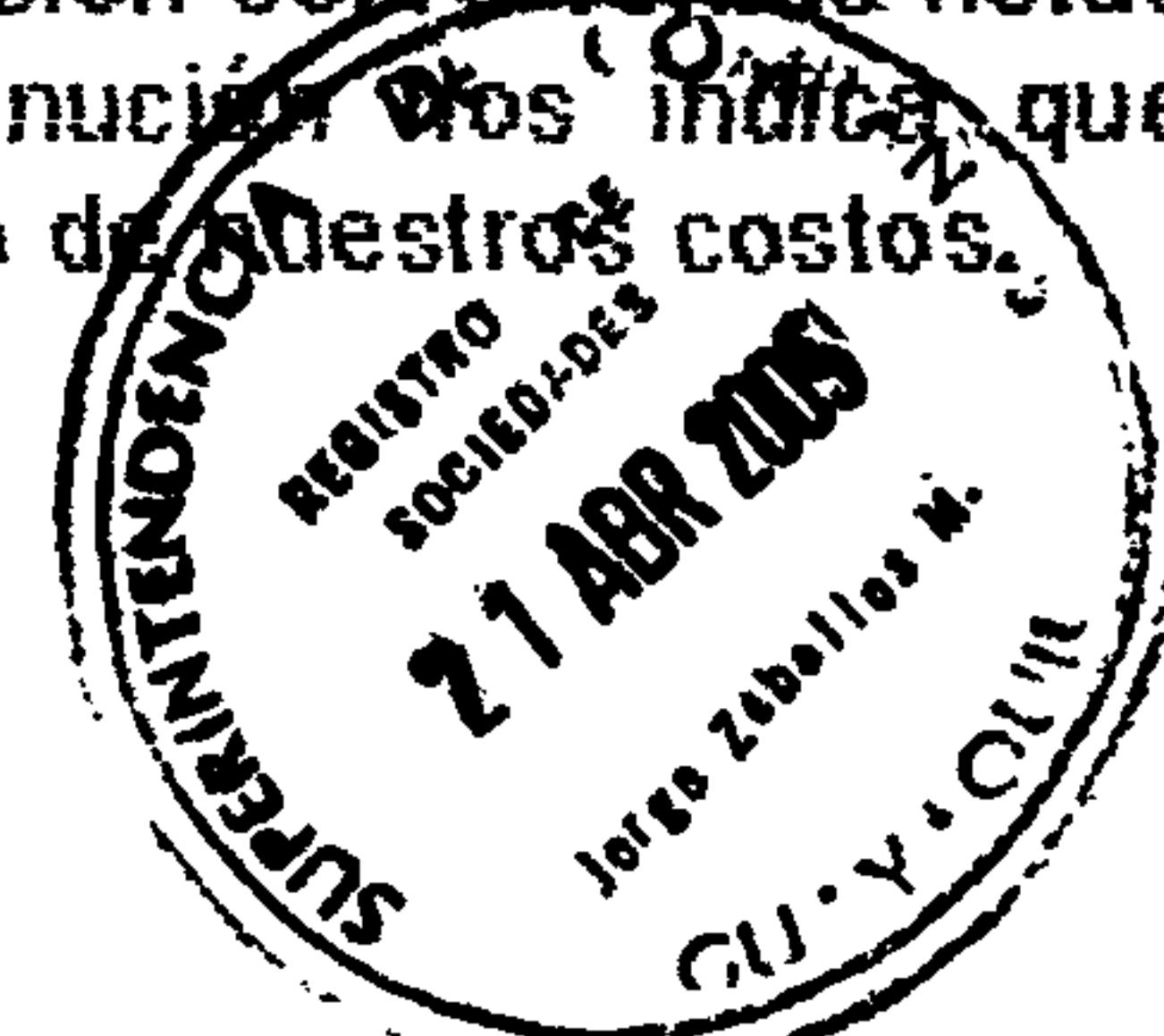
1.6 Las metas fijadas para el presente ejercicio, eran de luchar por mantener la imagen de la empresa, a través de un producto de primera calidad, lo cual hemos satisfecho en un mercado bastante competitivo. En vista que existen en el mercado producciones manuales de baja calidad, precios consecuentemente mas bajos y una competencia agresiva en la línea del producto sustituto de nuestra baldosa como es la cerámica y el porcelanato que afectan en cierto momento nuestra situación financiera.

1.7 Dentro de los programas de este año, se encuentran el análisis de los resultados. Ampliar las importaciones de mármol y granito para aprovechar al máximo nuestra área de cortado, con el ánimo de diversificar líneas y tener mejor competitividad en el mercado.

1.8 Podemos observar en nuestro estado de pérdidas y ganancias en relación comparativa entre el año 2003-2004 lo siguiente:

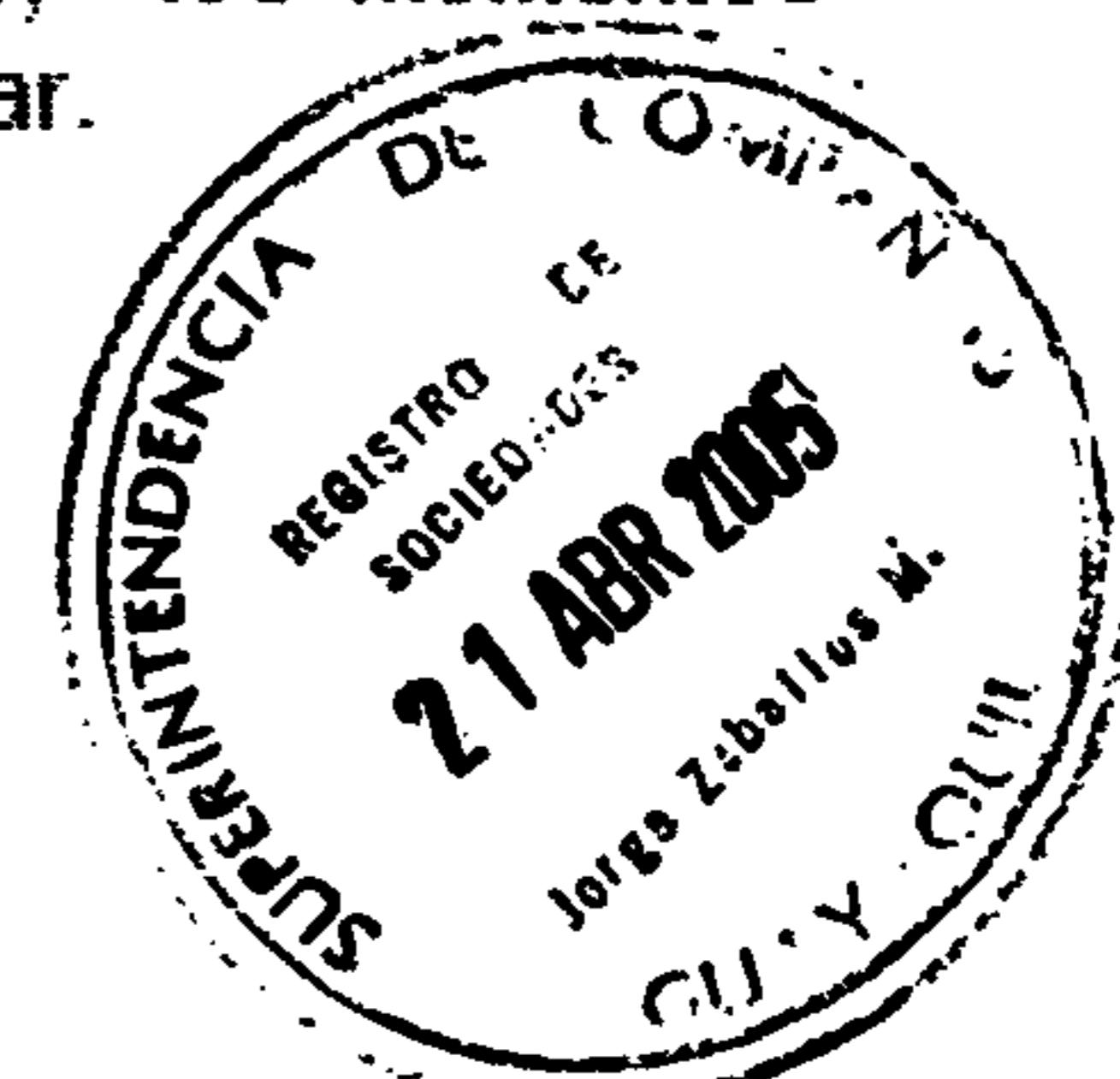
- ✓ Analizando el cuadro comparativo, observamos que las ventas aumentaron en (\$359.231,32) equivalente a 26.57% con relación al año 2003. Este aumento constituye una cifra importante o significativa en nuestras expectativas de ventas .

De la misma forma los Costos de Ventas en relación al año anterior se incrementaron representando un valor porcentual superior al año anterior, pues el año pasado, los mismos equivalían 74.83% sobre las Ventas Netas; en cambio este año, sufrieron una variación de porcentaje de (3.67%) (-) hacia abajo, es decir que su relación sobre ventas netas es de 71.16%. Como observamos esta disminución nos indica que hemos tenido un equilibrio en el comportamiento de nuestros costos.



- ✓ La utilidad bruta en unidades dólares, tuvo un incremento de \$139.979,14 que comparados con los porcentajes de cada año ha aumentado, que en relación frente a la realidad económica y la falta de construcción en el país vivida los últimos 12 meses, es aceptable.
- ✓ Los gastos operacionales y financieros, tuvieron sus incrementos de \$100.742,17 que comparados en porcentajes con el año 2003 significaron 28.60% sobre ventas netas, y el año 2004 representaban el 28.45% sobre ventas netas. En consecuencia porcentualmente estos gastos fueron mayores al año anterior.
- ✓ Finalmente, la utilidad antes de la participación a los Trabajadores aumentó a la cifra de \$5.221,96 por lo cual podemos considerar que estos son aceptables, como resultado de nuestro ejercicio económico durante el año 2004.
- ✓ En consecuencia señores Accionistas como Uds. Podrán observar los Balances y Estados de Resultados, son aceptables que con la inflación y elevación de precios que afectó al comercio y la industria Ecuatoriana, nosotros por lo menos hemos subsistido, a todas estas contingencias que afronta el país durante este ejercicio económico.
- ✓ Nuestro ideal era mantenernos por lo menos en el punto de equilibrio, lo cual se superó y pudimos obtener ganancias en un margen mínimo. El análisis final nos da un incremento comparativo ascendente de 3.52% en relación al del año anterior.

1.9 Respecto de las políticas y estrategias para objetivos 2005 en adelante es que se debe tener confianza en la estabilidad del sistema económico, que muchas cosas debemos mirarlas y tratarlas conservadoramente; y que debemos usar mucho el intelecto y la razón para sobreponer las barreras inoportunas de los despuntes económicos del mercado, los momentos inflacionarios que estamos cruzando y tratando de superar.





Por lo antes expuesto, expreso a los señores Accionistas, mi agradecimiento por la confianza que depositaron en mi persona. Espero ser merecedor de la misma en este año nuevamente, para seguir adelante en las metas propuestas.

De los Señores Accionistas,

.....
ING. AVELINO ESTÉVEZ CHACON



• Hurtado 467 y José Mascote
(esq.) Telfs.: 2450975 - 2451976
Casilla: 09-06-2300
Fax: 2324785

• Centro Comercial Dicentro
Km. 1 Via J. Tanca Marengo
Locales: 55-56 • Telf.: 2270739

• Fábrica: Km 14 1/2
Vía Alborada-Pascuale
Telfs.: 2894031-2894032
Fax: 2894071