

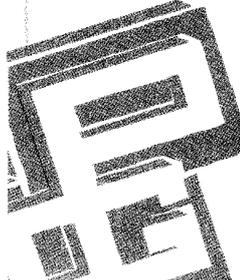
Guayaquil, Marzo 15 del 2009

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

Estimados señores:

Cumpliendo 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, considerando:

- 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 metas propuestas y objetivos alcanzados, no hubieron mayores discrepancias, ya que la decisión de producir acorde con el movimiento de ventas se realizó y se mantuvieron reservas de stock 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 2008 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 los campos: Administrativos, Laboral y Legal, respectivamente.



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

•Centro Comercial Dicentro
Km. 1 Vía J. Tanca Marengo
Locales: 55-56 • Telf.:2640033
E-mail: prgventa@gye.satnet.net

•Fábrica: Km 14 ½
Vía Alborada-Pascuales
Telfs.: 2894031 - 2894032
Fax: 2894071

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/COMERCIALIZACION, 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 un porcentaje muy aceptable, 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 más 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.

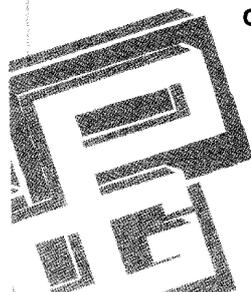
1.7 Dentro de los programas de este año, se encuentran el análisis de los resultados. Ampliar las importaciones de mármol y granito para aprovechar al máximo nuestra área de cortado, con el ánimo de diversificar líneas y tener una mejor competitividad en el mercado.

1.8 Podemos observar en nuestro Estado de Pérdidas y Ganancias, en relación comparativa entre el año 2007 – 2008, lo siguiente:

- Analizando el cuadro comparativo, observamos que las ventas aumentaron en (\$149.554,30) equivalente a 11,97% con relación al año 2007. Este aumento constituye una cifra importante o significativa en nuestras expectativas de ventas.

El Costo de Venta en relación al año anterior aumentó representando un valor porcentual superior al año anterior; pues el año pasado, los mismos equivalían 78,05% sobre las Ventas Netas; en cambio este año, sufrieron una variación de porcentaje de (8,22%) (+) hacia arriba, es decir que su relación sobre Ventas Netas es de 69,83%. Como observamos este ligero incremento nos indica que hemos tenido un razonable equilibrio en el comportamiento de nuestros costos.

- La utilidad bruta en unidades dólares, tuvo un incremento de \$147.872,88 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.



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

•Centro Comercial Dicentro
Km. 1 Vía J. Tanca Marengo
Locales: 55-56 • Telf.:2640033
E-mail: prgventa@gye.satnet.net

•Fábrica: Km 14 ½
Vía Alborada-Pascuales
Telfs.: 2894031 - 2894032
Fax: 2894071

- Los gastos operacionales y financieros, tuvieron un incremento de 35.384.77 que comparados en porcentajes con el año 2007 significaron el 26.49% sobre Ventas Netas, y el año 2008 representaban el 26,19% sobre Ventas Netas. En consecuencia porcentualmente estos gastos fueron menor al año anterior.
- Finalmente, la utilidad antes de la participación a los Trabajadores aumentó a la cifra de \$55.789,54 por lo cual podemos considerar que estos son aceptables, como resultado de nuestro ejercicio económico durante el año 2008
- 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 afrontó 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 8,52% en relación al del año anterior.

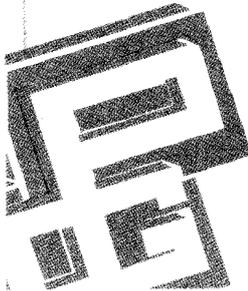
1.9 Respecto de las políticas y estrategias para objetivos 2009 en adelante es que se debe tener confianza en la estabilidad del sistema económico, que muchas cosas debemos mirarlas y tratarlas conservadoramente; y que debemos usar mucho el intelecto y la razón para sobrepasar las barreras inoportunas 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. Fernando Rodríguez Fernández



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

•Centro Comercial Dicentro
Km. 1 Vía J. Tanca Marengo
Locales: 55-56 • Telf.:2640033
E-mail: prgventa@gye.satnet.net

•Fábrica: Km 14 ½
Vía Alborada-Pascuales
Telfs.: 2894031 - 2894032
Fax: 2894071

ANEXO #1

**RELACIÓN COMPARATIVA DE NUESTROS ESTADOS DE RESULTADOS
ENTRE AÑO 2008-2007**

| | AÑO 2008 | % | AÑO 2007 | % | VARIACION | CANTIDAD | VARIACION PORCENTUAL |
|--------------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|------------------|-----------------|-----------------------------|
| VENTAS NETAS | 1.399.144,85 | 100,00 | 1.249.590,55 | 100,00 | 149.554,30 | 11,97 | |
| (-) COSTO DE VENTAS | <u>976.981,49</u> | <u>69,83</u> | <u>975.300,07</u> | <u>78,05</u> | <u>1.681,42</u> | <u>0,14</u> | <u>-8,22</u> |
| UTILIDAD BRUTA | 422.163,36 | 30,17 | 274.290,48 | 21,95 | 147.872,88 | 11,83 | 8,22 |
| (-) GTOS. OPER. Y FINANC. | <u>366.373,82</u> | <u>26,19</u> | <u>330.989,05</u> | <u>26,49</u> | <u>35.384,77</u> | <u>2,83</u> | <u>-0,30</u> |
| UTILIDAD ANTES DE PARTIC. E IMPTOS. | 55.789,54 | 3,98 | -56.698,57 | -4,54 | 112.488,11 | 9,00 | 8,52 |

| | |
|-----------------------------------------------|----------------------------|
| LIQUIDACIÓN IMPUESTO A LA RENTA / 2008 | \$ 12.151,33 |
| ANTICIPOS PAGADOS / 2007 | \$ - |
| RETENCION EN LA FUENTE 2008 | <u>\$ 10.342,98</u> |
| <u>IMPUESTO RENTA A PAGAR</u> | <u>\$ 1.808,35</u> |

