

Quito, 7 de marzo de 2005

Señor Ingeniero
José Proaño Navarro
PRESIDENTE EJECUTIVO
WORLD EDUCATION TECHNOLOGY
Presente

ASUNTO: **INFORME ANUAL DE GERENCIA,**
PERÍODO ENERO A DICIEMBRE 2004

De mi consideración:

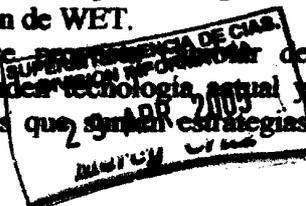
De conformidad con los estatutos de la Compañía y regulaciones emanadas por la Superintendencia de Compañías, presento a su consideración el informe de Gerencia General sobre las labores desarrolladas por la compañía durante el ejercicio fiscal que finalizó el 31 de diciembre del 2004.

ENTORNO

Para que las Instituciones logren comprar los libros se procedió a brindar como valor agregado sin costo conferencias de sexualidad, inteligencia emocional y educación temprana a padres de familia, profesores y estudiantes, la facultad de ser profesional médica facilitó este proceso; luego se les proporcionaba la dirección y teléfono de la compañía para futuros pedidos de los asistentes. Lamentablemente la comercialización de libros con VHS no tiene mayor acogida debido al auge de la tecnología que brinda al consumidor el obtener la información a través de Internet en forma gratuita o comprar en CD a costos sumamente bajos.

La globalización ha permitido la comercialización de productos similares, a costos bajos y con nueva tecnología; el pago del crédito a corto plazo a proveedores y el crédito a largo plazo al consumidor con el riesgo de morosidad; la distribución competitiva sin política de precios que hacen imposible captar personal en el área, ya que son totalmente independientes obteniendo el producto al mejor postor ha generado en el consumidor la cultura de pedir descuentos a precios que no cubren el costo del importador, y por parte de los proveedores no se da exclusividad con importaciones que fluctúan los precios según los volúmenes solicitados por lo cual debemos replantear la proyección de WET.

En el año 2005 se estima una estática empresarial; se recomienda de proveedores, la presentación del producto buscando los que brindan tecnología actual y cambiar las políticas de comercialización con socios comerciales que permitan estrategias



combatiendo el canibalismo de precios y las exigencias del mercado por nuevos productos a costos bajos.

En el año 2004 WORLD EDUCATION TECHNOLOGY CIA.LTDA., logró facturar \$ 38.460,97

Contratación de Personal, se mantiene los servicios de la Sra. Mirian Ricaurte, como contadora externa dado la pequeñez de las operaciones.

La Comercialización, cobranza y entrega del producto es con asistencia directa de la empresa al cliente final y personalizado de la Gerente General, dada la naturaleza de los temas en el campo de salud.

La Promoción se continúa con las conferencias de inteligencia emocional, sexualidad y estimulación temprana, sin costo alguno y como valor agregado por la compra del producto.

De los accionistas, la Dra. Gloria Arbeláez Rodríguez es la única accionista actual.

Como resultados se obtuvo un promedio de \$ 3922,99 mensuales de ventas.

Del capital aportado, el capital inicial fue de \$ 1500

Del préstamo al accionista se procedió en el año 2004 a realizar un abono a la deuda de \$ 8.000

Por los cambios tecnológicos que obligan a renovar el producto, la competencia de precios y la dificultad en adquirir fuerza de ventas los resultados en el 2004 son negativos.

Sin otro particular, me suscribo.

Atentamente,



Dra. Gloria Arbeláez Rodríguez

GERENTE GENERAL

WORLD EDUCATION TECHNOLOGY CIA. LTDA.