

EUROQUALITY S.A.
Guayaquil-Ecuador

Guayaquil, Abril 28 del 2008

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EUROQUALITY S.A.
Presente

Señores Accionistas:

INFORME DE GESTION AÑO 2007

Para efecto de análisis de la gestión de EUROQUALITY S.A. se establece en el procedimiento el informe final del periodo que concluye en diciembre del 2007, la presentación del presente documento.

ANTECEDENTES:

Es menester de esta gerencia establecer en detalle las gestiones desarrolladas durante el ejercicio económico del año 2007.

- 1.- Durante nuestro segundo periodo se ha cumplido satisfactoriamente con el Plan de Trabajo realizado al inicio de la Compañía.
- 2.- La compañía tiene ya su posicionamiento dentro del Mercado, específicamente en Ventas y Compras de Sumistros Industriales Petroleros y Navales.
- 3.- Hemos ampliado nuestra cartera de clientes Potenciales.

ACTIVIDADES:

Para efectos de análisis y evaluación de las actividades de esta gerencia se las ha dividido por tipo de actividad.

Actividades relacionadas con los clientes externos:

La empresa realizo un buen plan de trabajo para aumentar lógicamente ampliando su cartera de clientes.



Se ha realizado una muy buena presentación del personal de EUROQUALITY S.A., entregándole al personal uniformes, con el objetivo de dar una excelente presentación a nuestros clientes externos.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

Se ha cumplido satisfactoriamente con la parte Fiscal y, otros relacionados con el giro del negocio.

El Capital de trabajo de la compañía EUROQUALITY S.A. se ha mantenido acorde al cumplimiento del indicador, lo cual puede atender normalmente sus obligaciones a corto plazo.

En este periodo de actividades la compañía arroja Utilidad, lo que significa el fortalecimiento para seguir su negocio en marcha con el propósito de dar buenos servicios a los clientes.

RECOMENDACIONES:

EUROQUALITY S.A. deberá continuar ampliando su Mercado o Fortaleciendo el que tiene.

Seguir entregando el buen servicio a sus clientes, a través de página WEB y, aumentar herramientas físicas de trabajo como computadoras portátiles a su personal par presentaciones futuras.

Darle el valor agregado al cliente externo, adquiriendo un vehiculo para transportar los suministros industriales, lo cual será de mucha importancia para el envío oportuno del producto a su lugar de destino.



Sr. Jose Merchán Cercado
Gerente General

