

**INFORME DEL AÑO 2006 DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS SEÑORES
ACCIONISTAS DE SERDENTAL S.A.**

Guayaquil, 20 de agosto del 2007

Señores Accionistas:

En mi calidad de Representante Legal de Serdental S.A. cumpliendo con expresas disposiciones legales y estatutarias, someto a vuestra consideración el informe de actividades desarrolladas por la administración de la empresa durante el ejercicio económico correspondiente al año 2006.

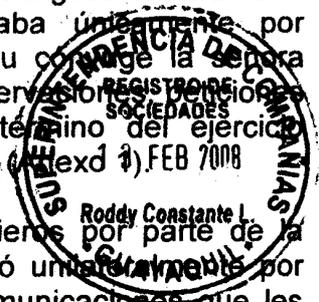
En relación al año fiscal 2006 debo mencionar que pese la inestabilidad política del país, la clínica mantuvo una facturación estable y un flujo de pacientes que nos ha permitido mantenernos como una clínica de prestigio, reconocidos principalmente por la excelente atención odontológica y humana a nuestros pacientes.

Considero que el año 2006 fue un año decisivo para el futuro de SERDENTAL S.A. ya que la Gerencia General amparada en una serie de irregularidades detectadas en la compañía, por primera vez buscó asesoría legal, contable y tributaria independiente a la que obtenía de parte de los directivos o personas y empresas vinculadas a la marca Global Dental que más que una asesoría se podría calificar como imposiciones.

Al estar Serdental S.A. sujeto al contrato de franquicia en que Global P&S impone Servicios Externos, específicamente la Asesoría Contable, Financiera y Tributaria, se me impidió ejercer plenamente las funciones de Gerente General y llegué a la conclusión que la empresa encargada de esta gestión durante el año 2006 "Quality Asesores Empresariales" se guiaba únicamente por dictamen de los señores Mario José Pérez Triana y su cónyuge la señora Judith Ariza, ya que hicieron caso omiso a todas las observaciones y modificaciones que les solicité realicen desde el término del ejercicio económico 2006, respecto al manejo contable y tributario. (Anexo 1)

Debido al atraso en la entrega de los Estados Financieros por parte de la empresa encargada y a que la Contabilidad se manejó únicamente por parte de la misma firma, pese a todas las cartas y comunicaciones que les envié desde enero del 2007 y adjunto a este informe, (Anexo 1) solicitando que los Estados Financieros reflejen la situación real de la empresa, para lo cual se debían corregir y eliminar cuentas no justificadas y no respaldadas, de las cuales yo no tenía conocimiento. Por lo que dejo constancia que la información recibida no era confiable, por este motivo me vi en la obligación de contratar a otro profesional contable para que realice las enmiendas en los estados financieros y el cierre contable del año 2006.

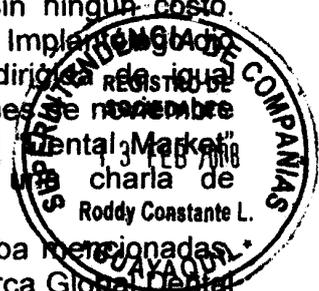
Respecto a las políticas como franquiciatarios de la marca Global Dental, debo expresar que el 15.34 % de los ingresos brutos que se paga por Royalty es el egreso más significativo considerando que la marca aún no se encuentra posicionada en la ciudad de Guayaquil y que ha hecho muy poco o casi nada



por mejorar tal situación. Esto se puede demostrar con la escasa publicidad para promocionar nuestra clínica y más bien se comprueba día a día que los nuevos pacientes son referidos por otros clientes satisfechos, pues el Servicio Odontológico que ofrecemos es de primera calidad.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

- El principal logro de la administración 2006 fue el prestar la mejor atención a nuestros clientes, lo que ha permitido mantener el prestigio de la empresa en la ciudad de Guayaquil, gracias a que contamos con la colaboración de profesionales muy capacitados en todas las áreas odontológicas y a la utilización de los mejores materiales dentales para garantizar que nuestro servicio sea la fortaleza principal frente al mercado competitivo.
- En la parte de capacitación se realizaron durante el año 2006 varias conferencias dirigidas al personal, tanto de odontólogos como administrativos, así en el mes de abril contamos con la presencia del Dr. Marlon Becerra de Colombia quien dictó un seminario de diseño de sonrisas organizado por la marca Global Dental al cual asistió todo el personal de la clínica y tubo un costo de \$2000,00. En el mes de mayo el Dr. Jaime Delgado, ortodoncista de amplia trayectoria, dictó una charla de Diagnóstico en Ortodoncia dirigida a los odontólogos generales y diagnosticadores costo sin ningún costo. En el mes de junio el Dr. Oswaldo Alvarado Cirujano Implantológico dictó una conferencia de emergencias odontológicas dirigida de igual manera a todo el personal sin ningún costo. En el mes de noviembre contamos con la colaboración del Depósito Dental "Dental Market" que muy gentilmente organizó para nosotros una charla de Bioseguridad sin ningún costo. Adicional a la organización de las conferencias arriba mencionadas, la empresa Serdental S.A. por disposición de la marca Global Dental (anexo 2), envió a la ciudad de Bogotá-Colombia para realizar una pasantía de 5 días en la clínica del Dr. Marlon Becerra al Dr. Luis Cevallos, Dr. Oswaldo Alvarado y Dra. Rosa Eliana Aguilar, estas pasantías le costaron a la empresa \$2500. En el mes de agosto el Dr. Cevallos y la Dra. Aguilar, asistieron a una Conferencia de capacitación en la ciudad de Quito dictada por la Dra. Johanna Orozco, Gerente de Global Dental Ibarra, el tema fue elaboración de restauraciones provisionales o maquetas de resina durante el diagnóstico, la capacitación se realizó en Global Dental de la Prensa. La empresa paga los pasajes aéreos para los dos odontólogos que asistieron valor \$225.
- En cuanto a equipos odontológicos se adquirió una esterilizadora de bolilla que se utiliza en el área de endodoncia con un costo \$80, una soldadora de punto para ortodoncia costo \$120, un cavitron neumático \$120 y un drill que se utiliza en ortodoncia y rehabilitación



oral con un costo de \$80. Todos estos equipos son indispensables para que los odontólogos especialistas realicen adecuadamente sus trabajos y además les ayuda a optimizar tiempo.

- Se dio de baja el 43% de instrumental odontológico por estar sus partes activas rotas, quebradas e inservibles, mediante constatación física por parte de la gerencia general según inventario que se adjunta con fecha 30 de noviembre del 2006 (**anexo 3**), el mismo que se envió a Quality para que realicen la respectiva verificación y elaboren los asientos contables. Todo este instrumental se fue renovando en el transcurso del año.
- Para mejorar la comodidad de algunos ambientes y el control de materiales dentales se adquirieron los siguientes muebles: vitrina y archivador que se encuentran en la oficina de gerencia, se mandó a fabricar la puerta de aluminio y vidrio que divide el área clínica y la sala de espera y se compró un juego de mesa y sillas para los niños que se encuentra en la sala de espera.

Además hay que destacar el mantenimiento regular que se realiza en aires acondicionados, compresor, unidades dentales y equipos de cómputo.

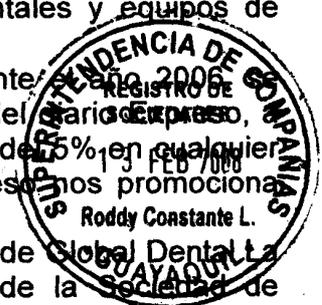
- Referente a convenios y publicidad local durante el año 2006 se realizó el convenio con el club de suscriptores del Diario Expreso, quienes se les mantiene un descuento adicional del 5% en cualquier forma de pago, a cambio de esto, Diario Expreso nos promociona semanalmente.

Por sugerencia de la Dra. Cristina Báez Gerente de Global Dental La Carolina que nos contactó con los directivos de la Sociedad de Estética Médica, participamos en el congreso nacional de estética médica organizado por el SOMEDE (Sociedad de estética Médica) en el mes de septiembre, contando con la colaboración del depósito dental Prodontomed que nos facilitó sin costo una unidad odontológica armada para colocar en el stand. La negociación del precio del stand estuvo a cargo de la Sra. Patricia Guzmán Gerente de Global Market que es la empresa encargada de realizar la publicidad para las clínicas de Global Dental a nivel nacional, y el costo de la participación en este evento fue de \$3000. Inicialmente el Señor Mario Pérez había dicho que la Marca Global Dental cubriría parte de la inversión ya que se trataba de un evento a nivel nacional, pero esto no se realizó y Serdental asumió solo todo el costo del evento. (**Anexo 4**).

En el mismo mes, se realizó la publicación de 10.000 insertos en los estados de cuenta de la tarjeta Vitalcard de Fybica, lo que significó un incremento en los ingresos de la clínica de un 10% en relación con el mes de agosto del 2006 y un 30% en relación con el mes de septiembre del año 2005.

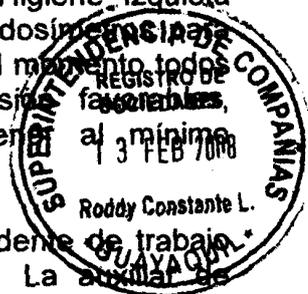
Se realizó por primera vez la publicación en la guía telefónica de Pacifictel (Edina).

Durante el mes de diciembre se obsequió una botella de vino por navidad a todos los cierres de tratamiento significativos y a los pacientes considerados como VIP, según resolución tomada en la



reunión de Gerentes Global Dental realizada en Quito el día 8 de septiembre del 2006. (Anexo 5).

- De acuerdo a lo establecido por la marca Global Dental se compró a la empresa Deyback, uniformes para el personal auxiliar y administrativo.
- En el mes de diciembre se realizó el agasajo navideño que consistió en una cena y entrega de pequeños presentes a todo el personal, para lo cual se gastó \$593. Según lo acordado en reunión de franquicias realizada en Quito el día viernes 8 de septiembre, que cada clínica agasajaría a sus empleados.
- Con la finalidad de agilizar el pago de los ingresos generados con tarjetas de crédito se realizó la apertura de dos nuevas cuentas bancarias, una corriente en el banco Internacional para la acreditación de vouchers de Visa y Mastercard y una cuenta de ahorros en el Unibanco para la acreditación de vouchers cuota fácil.
- Durante el año 2006 se tramitaron y obtuvieron todos los permisos de funcionamiento para la clínica: Bomberos, Ministerio de Salud Pública, permisos Municipales y patentes. Adicional a esto se tramitó por primera vez el permiso de energía Atómica para el manejo de equipos de Rayos X. Para la obtención de este permiso realizaron y aprobaron el curso el Dr. Luis Cevallos y la Dra. Rosa Eliana Aguilar, actualmente los dos cuentan con licencia vigente para el manejo de equipos de Rayos X odontológicos. Esto adicional al permiso que tiene SERDENTAL como clínica. El Instituto de Higiene Izquierda Pérez realiza trimestralmente el monitoreo de los dosis para determinar el nivel de radiación existente, y hasta el momento todos los informes emitidos por esta institución han sido favorables, determinando que el nivel de radiación es menor al mínimo detectable.
- Cabe mencionar en esta parte del informe un accidente de trabajo que ocurrió en el mes de noviembre del 2006. La auxiliar de odontología Erika Zambrano se quemó el rostro debido a que el mandil que usaba se incendió al entrar accidentalmente en contacto con la lámpara de alcohol prendida. Afortunadamente esto no tuvo consecuencias graves gracias a que se trasladó inmediatamente a la Srta. Zambrano a una clínica en donde se le brindó la atención que necesitaba. Todos los gastos médicos en emergencia, la medicación y el posterior tratamiento para las cicatrices producto de las quemaduras fueron asumidos por la empresa. **Es la primera vez que un accidente como este sucede y se debe tomar en cuenta que la parecer la tela con la que están confeccionados los mandiles que la Marca Global Dental nos proporciona es sumamente sintética y podría ser inflamable, pudiendo esto poner en riesgo la seguridad del personal que los usa, ya que en odontología las lámparas de alcohol son un instrumento de uso**

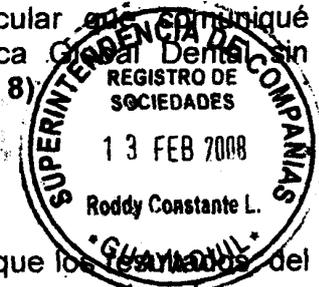


común y necesario del cual no se puede prescindir. Lamentablemente esto podría demostrar la falta de cuidado, asesoría y conocimiento sobre Normas básicas de Seguridad Industrial de la o las personas designadas por Global P&S para diseñar los uniformes.

- En la junta extraordinaria realizada en el mes de noviembre, los accionistas minoritarios solicitaron se realice cotizaciones de un equipo de rayos x panorámico y cefalométrico, ya que ellos consideran que es muy alto el costo anual de aproximadamente \$3600,00 que se paga por el alquiler de este equipo. En las cotizaciones adjuntas a este informe (**Anexo 6**) se puede observar que el precio para adquirirlo es muy elevado y considero que Serdental S.A. aún no está en condiciones de comprar uno, por lo que recomiendo se siga manteniendo el contrato de alquiler de dicho equipo.
- Es importante anotar la excelente relación que Serdental S.A. mantiene con todas las casas dentales y demás proveedores locales, con los que contamos en forma incondicional como lo demostraron durante el año 2006 apoyándonos en la organización de eventos y seminarios de capacitación. No podemos decir lo mismo de los proveedores de la ciudad de Quito impuestos por la marca Global Dental, particularmente de las empresas Deyback y Quality, de los cuales, en el mes de diciembre del 2006, recibí comunicaciones retirándonos el crédito y renunciando a la prestación de servicios contables respectivamente (**Anexo 7**), particularmente comunicué oportunamente al Representante de la marca Global Dental sin recibir de parte de él respuesta alguna. (**Anexo 8**)

ASPECTOS FINANCIEROS:

Pese a la regularidad mensual en ingresos, puedo decir que los resultados del periodo 2006 no han sido los esperados debido a que los ingresos disminuyeron en un 12% en relación con el año 2005, principalmente por la falta de promoción de la clínica por parte de la marca Global Dental incumpliendo así lo que dice en el numeral 11.1 del contrato de franquicia "Las partes expresamente establecen que la publicidad masiva mercadeo serán desarrollados en diferentes medios publicitarios, a nivel regional, nacional o internacional, bajo coordinación y desarrollo del franquiciante. Esta publicidad comprende la producción de comerciales, artes, pauta de los mismos, los gastos de edición, producción, medios, recurso humano y estrategias comerciales."



En el ejercicio económico del año 2006 no hubo utilidad porque con este nivel de ingresos y las obligaciones que el contrato de franquicia nos impone, este negocio no es rentable, principalmente porque los costos fijos son muy altos, sin embargo se ha conseguido cubrir los costos de operación.

Durante el transcurso del año 2006, se observaron varios asuntos que no estaban REGULADOS por lo que fue necesario convocar a una junta extraordinaria de accionistas efectuada el 23 de diciembre de 2006, en la cual se aprobaron varios puntos que los accionistas ya conocen.

Debido a que los estados financieros enviados por Quality Asesores empresariales con fecha 26 de abril del 2007 es decir dos días después de realizada la junta en la que se suponía debían aprobarse esos balances, la administración contrató contadores y se procedió a realizar todos los ajustes en los estados financieros para que la contabilidad refleje la situación real de la empresa.

A continuación detallo los ajustes realizados en los estados financieros del año 2006:



PRESTAMOS POR PAGAR GLOBAL P&S

Esta cuenta fue ajustada, debido a que su saldo era irreal; pues esta cuenta se termino de pagar en el año 2005 y lo que hicieron contablemente fue trasladar parte del saldo de la cuenta interdental, que tampoco era real. Si se observa en el mayor de la cuenta se encontrará que los primeros cargos a esta cuenta son abonos y sin tener saldo del año anterior.

Se procedió a anular el registro por 13.776,63 que venía de Inverdental y todos los abonos se cargaron a la cuenta por cobrar Dra. Aguilar y a la cuenta por cobrar accionistas lo correspondientes al Dr. Iván Hidalgo. Los USD 1200,00 que corresponden a valores por pagar Mario Pérez regresan también a la cuenta por cobrar accionistas.

CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS – CUENTAS POR COBRAR DRA. AGUILAR.

Se anuló los abonos a éstas cuentas, hechos con parte del saldo de la cuenta por pagar Inverdental; porque el saldo de la misma no era real al cierre del 2005. El valor que se traspasó y que estaba mal era de USD 12.777,30 y fueron USD 5.777,30 para la cuenta por cobrar Dra. Aguilar y USD 8.200,00 para la cuenta por cobrar accionistas; todo esto se anuló porque con los ajuste que se hicieron en el 2005, la cuenta obligaciones Inverdental ya no tenía saldo como para hacer éste registro.

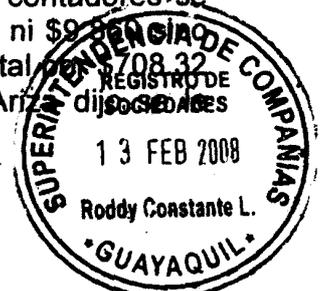
Se cargó también a la cuenta por cobrar Dra. Aguilar los valores correspondientes a Gastos de mantenimiento de vehículos y Gastos suministros – combustibles y lubricantes.

HONORARIOS ADMINISTRATIVOS POR PAGAR

Se cruzó el saldo por pagar por honorarios administrativos de USD 9947,99 correspondientes al año 2006 con las cuentas por cobrar Dra. Aguilar.

OBLIGACIONES INVERDENTAL

Se liquida el saldo de ésta cuenta en el año 2006, el mismo que era de USD 3291,68; pero se pagaron a nombre de Inverdental USD 4.000,00 por lo cual se originó la cuenta por cobrar Inverdental por la diferencia de USD 708.32. Esta cuenta por cobrar a Inverdental se originó en la contabilidad debido a que como Inverdental no tenía cuenta corriente donde depositar sus ingresos la Eco Judith Ariza accionista mayoritaria de Inverdental y representante de la marca Global Dental dispuso que todos los ingresos generados por Inverdental provisionalmente debían ingresar a la cuenta corriente de Serdental y esta a su vez pagaría los gastos de Inverdental y cuando SERDENTAL cruzó todos los gastos de Inverdental con los ingresos que recibió de esta compañía según la Eco. Judith Ariza y el Lic. Mejía contador de las dos empresas dijeron que había un saldo que Serdental debía cancelar a Inverdental de \$4.000(anexo 9) sin embargo en el balance de Serdental del año 2006 elaborado por Quality dice que la deuda de SERDENTAL a Inverdental es de \$9.860, pero luego de la revisión y corrección de las cuentas realizada por los nuevos contadores se determinó que en realidad el saldo a Inverdental no era \$4.000 ni \$9.860 sino \$3261.68 por lo tanto se originó la cuenta obligaciones Inverdental por \$708.32 debido a que SERDENTAL si pagó los \$4000 que la Eco. Ariza dijo que adeudaba.



OTROS INGRESOS

Se ajusta la cuenta otros ingresos a la cual se cargaron valores correspondientes a cuentas por pagar, para darlas de baja. Parte de estas cuentas habían sido canceladas y se encontraban mal registradas, por lo tanto se procedió a cargar parte del valor de ésta cuenta a PROVEEDORES ROYALTY, cuenta cuyo saldo era irreal debido a errores que se arrastran desde años anteriores, ya que se encontraban unificadas todas las cuentas por pagar en una sola cuenta y al momento de separarlas se arrastraron saldos equivocados.

UTILIDADES POR PAGAR

Esta cuenta se refiere a las utilidades por pagar del 2005 a los accionistas, se realizó el asiento en el cual se cruza parte de ésta cuenta con las cuentas por cobrar Dra. Aguilar y cuentas por cobrar accionistas (que correspondería al Dr. Iván Hidalgo).

RECLASIFICACION DE GASTOS.

Se reclasificaron los siguientes gastos:

Movilización a Gastos de viaje pasajes aéreos
Capacitación y entrenamiento a Gasto de mantenimiento equipo científico
Atenciones y cortesías a Bienestar trabajadores
Alojamiento / manutención a Capacitación y entrenamiento.
Servicios de seguridad a servicios de alarma y monitoreo
Publicidad Escrita a Gastos legales
Publicidad y eventos a Capacitación y entrenamiento
Gastos de asesoría y mercadeo a Gastos legales
Gastos intereses y moras fiscales a Servicios bancarios

Los resultados de la compañía al término del ejercicio fiscal 2006 son:

TOTAL INGRESOS
388.468,84

TOTAL COSTOS Y GASTOS
389.081,92

CUENTA RESULTADO
- 613,08

CONCLUSIONES:

La empresa no generó utilidad debido a que para cubrir los costos fijos y gastos tan altos que tiene, debe aumentar sus ingresos mensuales, el promedio de facturación mensual en el año 2006 fue de 32.000 USD. La única manera de aumentar los ingresos sería que la marca Global Dental cumpla con el contrato de franquicia promocionando la clínica de Guayaquil, porque sin publicidad difícilmente se podrá lograr un incremento en la facturación.

Entre los costos fijos más elevados está el pago de arriendo del local que corresponde al 8.7% de los ingresos, el local donde funciona la clínica fue escogido por la marca Global Dental como lo indica el contrato de Franquicia en el numeral 7.1.4.1. "Selección del lugar para la clínica". Sería interesante conocer si la marca Global Dental realizó un estudio de mercado antes de seleccionar el lugar donde funcionaría la clínica ya que en tres años desde su apertura los ingresos de SERDENTAL no han alcanzado a cubrir este rubro.

Referente al gasto de materiales dentales corresponde al 7% de los ingresos mensuales debo anotar que Serdental S.A. durante el año 2006 cumplió a cabalidad la clausula 8.3.25 del contrato de franquicia que dice "Utilizar únicamente los servicios de laboratorios dentales, proveedores de materiales dentales, y quipos autorizados por el Franquiciante, que requieren ser empleados en la salud oral de los pacientes, según los parámetros de insumos y materiales aprobados por el Franquiciante; así como cualquier tipo de servicio o producto que se requiera para la administración y desarrollo del producto franquiciado". Lo que produjo que el gasto de materiales y demás insumos

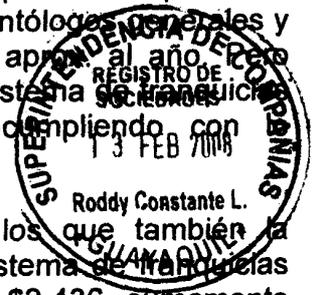


odontológicos sea elevado ya que basados en la cláusula del contrato arriba citada, la marca Global Dental nos obligaba a realizar las compras de materiales dentales a la empresa Deyback que es la misma empresa que durante el año 2005 manejaba la contabilidad de las clínicas de Global Dental y posteriormente se convirtió en proveedor de materiales y suministros dentales, la misma que se encuentra ubicada en la ciudad de Quito lo que hace más costosos los materiales ya que nos recargan el valor del transporte, sin contar con la demora en el tiempo de entrega ya que tardan de 10 a 15 días laborables para realizar el envío de la mercadería después de recibido el pedido y además no tiene stock suficiente para abastecer a las clínicas, ni la capacidad de dar crédito a su clientes como lo manifestó la propia gerente de Deyback en una de sus comunicaciones enviadas a SERDENTAL. (Anexo 10).

El gasto de honorarios odontológicos y el servicio de personal temporal significan el 36% de los ingresos de la compañía. Actualmente la empresa mantiene la modalidad de contratación de los odontólogos por honorarios de servicios profesionales y la comisión que cada odontólogo recibe es según su especialidad como lo han establecido verbalmente los representantes de la marca Global Dental en todas las clínicas y el personal auxiliar se encuentra tercerizado con Sotem Cía. Ltda., de acuerdo a las sugerencias de la marca Global Dental.

Creo que una forma de disminuir el gasto de personal sería contratando directamente al personal que se encuentra tercerizado con Sotem y sus filiales de esta forma la empresa se ahorraría la comisión que se paga a la tercerizadora que es el 4.5% del valor de la nómina. Una alternativa para bajar el gasto de honorarios de odontólogos puede ser el eliminar el cargo de diagnosticador y mantener dos odontólogos generales por turno que hagan diagnóstico y odontología general con honorarios fijos que podrían ser de \$800 lo que en el año sumaría \$38.400, lo que significaría para la empresa un ahorro de \$6.600 ya que actualmente entre los cuatro odontólogos generales y los dos diagnosticadores suman honorarios de \$45.000 al año. Pero para hacer eso tendría que SERDENTAL estar fuera del sistema de clínicas Global Dental porque de lo contrario estaríamos incumpliendo con lo establecido por la marca.

Los gastos arriba mencionados más otros gastos en los que también la empresa se ve obligada a incurrir por formar parte del sistema de franquicias Global Dental como: anuncios en la guía telefónica \$2.436 sumamente costosos ya que deben cumplir con los estándares de tamaño y ser aprobados por la marca Global Dental, viajes de gerente y más personal de la clínica a la ciudad de Quito para asistir a reuniones o capacitaciones organizadas por la marca Global Dental porque ellos no tienen la capacidad para realizarlas en cada ciudad obligan al personal de las clínicas que se encuentran fuera de Quito a movilizarse \$2.166, organización de eventos para promocionar la clínica localmente que si la marca realizara publicidad no serían necesarios \$4.760, viajes del personal para capacitaciones en el exterior que también por exigencia de la marca la clínica debió asumir el valor de las pasantías \$2.500, todos estos gastos corresponden aproximadamente a un 4% de los ingresos y estos gastos desaparecerían si no existiera el requerimiento de parte de la



marca Global Dental, si sumamos estos gastos, más un ahorro del 2% en materiales dentales, 3% en personal y el 15% que se paga por uso de marca y publicidad, tendríamos un 24% que podría ser utilidad para los accionistas.

-Se determinó una pérdida de \$613,08 y se deberá pagar la multa correspondiente a la presentación tardía al S.R.I.

-En consecuencia con los ajustes realizados se modifican los saldos de las cuentas que afectan los estados financieros del año 2007 reflejando saldos reales.

RECOMENDACIONES:

-Si los señores accionistas analizan las ventajas y las desventajas que Serdental tienen como franquiciataria de la marca Global Dental podrán darse cuenta que en un año difícil como el 2006 la utilidad de la clínica se la lleva la marca global dental, basándose en un contrato de franquicia inequitativo, esto sumado a los aspectos de no pago directo al franquiciante sino a personas naturales con lo que el franquiciante no cumple a cabalidad sus obligaciones tributarias produciéndose valores incorrectos en la contabilidad de los franquiciatarios, por lo que no es conveniente para SERDENTAL mantener el contrato antes mencionado. Por lo tanto señores accionistas mi recomendación es que se presente la demanda pertinente ante la Cámara de Comercio de Quito pidiendo la nulidad contrato de franquicia por ser este exagerado inequitativo y lesionar los intereses de la compañía y sus accionistas.

-Para que en el siguiente ejercicio económico no existan irregularidades por negligencia de los contadores, se contratará nueva Asesoría Contable y Tributaria, la misma que se registrará bajo las recomendaciones citadas en el Informe de Asesoría (**Anexo 11**).

-Con la finalidad de que la Compañía Serdental S.A. su administración, rectifiquen los errores cometidos por el mal Asesoramiento de los contadores y presiones ejercidas por los representantes de la marca Global Dental, continuar con las denuncias presentadas ante la Superintendencia de ~~Compañías~~ SRI y Fiscalía.

-Exigir la entrega de las facturas por pago de Royalty y que estas sean emitidas por Global P&S Corp. empresa con quien se firmó el contrato de franquicia y no volver a recibir facturas emitidas por personas naturales o empresas que no sean Global P&S Corp., de acuerdo al contrato del sistema de franquicia Global Dental cláusula 4. DERECHOS FRANQUICIADOS numeral 4.5. "Específicamente que las limitaciones respecto de cesión, transferencia de control, y condiciones para el otorgamiento de este contrato se derivan de la naturaleza INTIUTO PERSONAE del mismo, el cual es otorgado por el Franquiciante, solo en virtud de la buena impresión comercial que ha reflejado en él, el Franquiciatario."

-Aprobar los estados financieros del año 2006, y pagar la multa al S.R.I por la presentación tardía.

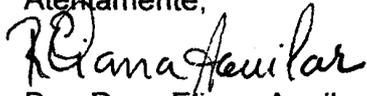


- Presentar los Estados Financieros del 2006 ante la Superintendencia de Compañías y proceder al pago de la contribución y multa correspondiente.

PROYECCIONES PARA EL FUTURO:

La empresa ha considerado para el año 2007 incrementar el volumen de ventas en un 10%, mantener los porcentajes de devoluciones y garantías por debajo del 1% sobre ingresos.

Atentamente,



Dra. Rosa Eliana Aguilar
Gerente General
SERDENTAL S.A.

