

**INFORME GERENCIAL DE RESULTADOS OBTENIDOS EN EL AÑO 2010**



**Señores**

**Accionistas**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

**12 ABR. 2011**

**OPERADOR 4  
QUITO**

**De acuerdo con lo planificado el año pasado me complace indicarles:**

**Este año hemos incrementado el número de clientes y de facturación en Quito y nos hemos mantenido en Guayaquil con el mismo número de empresas, nos mantenemos con la oficina en Cuenca en la cual no se ha avizorado crecimiento, por lo que posiblemente tengamos que cerrarla por los gastos en administración generados.**

**Se ha cumplido a cabalidad con las exigencias legales, aportaciones al IESS y pagos puntuales a todos nuestros empleados, proveedores y accionistas.**

**Tenemos una buena relación con nuestros clientes, buena calidad en la realización de nuestros servicios y podemos asegurar la renovación de todos nuestros contratos.**

**Se ha mantenido el área de mantenimiento para las empresas a las cuales ofrecemos el servicio de limpieza con una buena demanda por parte de nuestros clientes, así prestamos los servicios de reparaciones menores de: plomería, electricidad, pintura y cerrajería, que no han sido de gran rentabilidad para la empresa, pero que han permitido tener un buen Plus para ingresar con este servicio a las empresas nuevas.**

**Se han presentado variaciones en el costo del servicio que no han sido planificados como los altos incrementos salariales y beneficios adicionales para los empleados decretados por el Presidente de la República, se han incrementado el costo de materia prima para la elaboración de nuestro trabajo, lo que ha hecho que nuestra margen de ganancia en cada contrato haya disminuido, sumados los gastos administrativos de la oficina de Cuenca han hecho que este año hayamos salido con una perdida del ejercicio de \$ 1225,22.**

**De la cartera vencida en 10.000 dólares americanos en el 2009 se ha recuperado la cantidad de \$ 3000 dólares en el 2010, quedando aún cartera sin cobrar por un monto de \$ 7.000 dólares americanos, que se encuentra en el área legal y que aún no se ha conseguido realizar las negociaciones necesarias para recuperarla.**

**No se ingreso al servicio de empresas públicas ya que el margen de ganancia es muy baja y realmente los precios ofrecidos por nuestros competidores están fuera del mercado.**

**Se cumplió con el objetivo del incremento del 20% de incremento de empresas que tenemos  
estamos prestando el servicio de limpieza y mantenimiento.**



**En cuanto a mensajería no se ha podido ingresar al mercado con este producto por lo que se realizará un estudio de mercado para establecer cuales son las causas por las que este año no se pudo incrementar en el número de clientes.**

**OBJETIVOS PARA EL AÑO 2011**

**Se reducirá gastos para la obtención de utilidades en un 3% sobre la facturación establecida en el año 2011.**

**Se reducirá la cantidad de beneficios para el personal con el propósito de revertir los gastos ocasionados por este rubro en el año 2010.**

**Se incrementara en el 30% de clientes para año 2011.**

**Se incrementará en el servicio de mensajería el 30% de clientes para el año 2011.**

**Atentamente;**

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Fabián Vásconez".

Dr. Fabián Vásconez

