

INFORME GERENCIAL DE RESULTADOS OBTENIDOS EN EL AÑO 2008

Señores

Accionistas

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

Desde que me hice cargo de la empresa comenzamos con una cartera de dos clientes en la ciudad de Quito, hoy tenemos 8 empresas de las cuales dos nos han dado sus oficinas en Guayaquil, por lo que podemos abrir las oficinas en esta ciudad.

Cumplimos con todas las demandas solicitadas por el Ministerio de Trabajo y Empleo y tenemos en regla toda la documentación y papeles de acuerdo al Mandato NO. 8, instituido en el país a partir del mes de mayo del 2008.

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 implementado 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 creó el servicio de mensajería motorizada para empresas con muy buena aceptación, lo sacamos al mercado a partir del mes de julio del 2008, y ya tenemos a cuatro empresas con este servicio, que como se lo analizado tiene un amplio mercado en nuestro país.

Se ha remodelado las oficinas en las que se encuentra en operación nuestra empresa, lo que le ha dado más confortabilidad a nuestros empleados y un ambiente más apropiado para recibir a nuestros actuales y futuros clientes.

Se han comprado equipos para realizar presentaciones de nuestros servicios; así como para procesos de capacitación del personal.

Este año ha sido un año de inversión en la remodelación de las oficinas, así, como en la adquisición de equipos de oficina.

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, costos que no se han podido negociar con nuestros clientes, los mismos que se podrán revisar este año, con la firma de los nuevos contratos, por lo que no se ha generado utilidad en este año.

Existe cartera vencida en un aproximado de \$ 10.000 dólares americanos, que ya se encuentra en el área legal. Para evitar estos futuros inconvenientes se ha realizado una nueva modalidad de facturas permitidas por la ley; que consiste en hacer una inmediata ejecutoria de pago de las facturas, mediante un inciso legal colocado en las facturas que es autorizado por la ley.

Sin embargo a estos problemas que se han ido presentando en el camino, se ha cumplido a cabalidad y en forma puntual con el pago a nuestros proveedores, a los empleados y a ustedes señores accionistas.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2009

Analizando el mercado actual se proyecta muy difícil para ingresar a nuevas empresas con el servicio de limpieza, nos orientaremos en buscar empresas que se están formando en el país, en edificios nuevos, nos enfocaremos en el mercado de las Farmacéuticas y hospitales.

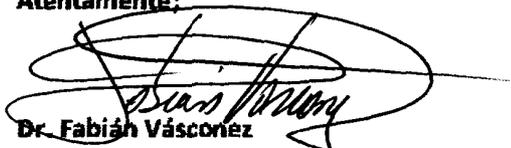
Abriremos Mercado en la ciudad de Guayaquil, Ambato, y Latacunga.

En cuanto al servicio de mensajería que es un mercado mucho más amplio lo haremos en toda la ciudad de Quito, y el próximo año lo llevaremos a la ciudad de Guayaquil.

Nos mantendremos en un nivel aceptable en costos, no más altos ni muy bajos que nuestra competencia.

Esperando seguir con su confianza, este año me despido de ustedes;

Atentamente;



Dr. Fabián Vázquez