

Informe de Gerencia Correspondiente al Período Comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2007

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de SANTECHASIST S.A., pongo a consideración de ustedes, el informe de labores cumplidas por esta administración, para el ejercicio económico del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2007.

1. AREA COMERCIAL

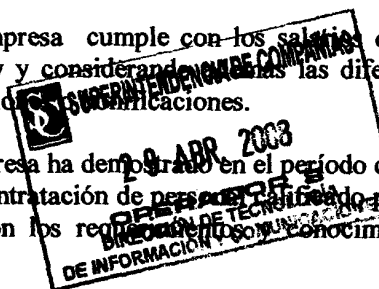
En el área de ventas los resultados han permitido mantener la operación, pese a las dificultades internas experimentadas durante todo el período.

Para este periodo las ventas se han ubicado en el orden de US\$ 25.773,58 pudiéndose determinar que respecto al inicio de actividades de la empresa han presentado un importante crecimiento, cabe mencionar que debido a las condiciones adversas para los sectores industriales, así como también las políticas de gobierno que hicieron que la economía del país se vuelva lenta y en algunos casos estática para mejorar la inversión.

Para el siguiente año como parte de nuestro plan estratégico se ha previsto la importación de repuestos para los diferentes equipos a los que damos mantenimiento, directamente de los fabricantes de dichos componentes para así mejorar el precio final del servicio que se oferta los clientes dando mayor competitividad a nuestra empresa.

2. AREA DE RECURSO HUMANO

- Se ha procurado capacitar al personal para el desenvolvimiento de sus funciones según el requerimiento de cada área. La empresa en el periodo que se informa ha cumplido con todas las obligaciones laborales exigidas de acuerdo al derecho laboral.
- Se ha buscado en todo momento mantener la estructura óptima de personal, para poder mantener la operación dentro de las nuevas exigencias de costo y eficiencia, a las que la dolarización nos obliga.
- En lo relacionado a las remuneraciones la Empresa cumple con los salarios que se encuentran en el mercado de acuerdo a la Ley y considerando las diferentes ubicaciones del trabajo así como las compensaciones.
- De acuerdo al índice de crecimiento que la empresa ha demostrado en el período citado, se hace indispensable para este nuevo año la contratación de personal capacitado para el AREA TECNICA, el cual deberá cumplir con los requisitos y conocimientos necesarios para el desempeño de sus funciones.



SANTECHASIST S.A.

**SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA AUTORIZADO Y REPUESTOS.
PROYECTOS, INTALACION, MANTENIMIENTO INDUSTRIAL y HOTELERO**

3. AREA FINANCIERA

Los resultados obtenidos en Balance que se presenta anexo al presente informe de gerencia para los accionistas de la empresa son completamente confiables y respaldados y contienen el periodo correspondiente del 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del 2007. La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales.

En lo que respecta a cuentas de clientes la recaudación o recuperación de la cartera se ha venido dilatando por incumplimiento en el pago que influye en la liquidez de la empresa por tal situación se esta definiendo nuevas políticas para el mejor control y recuperación de cobros.

En cuanto a las deudas pendientes que mantiene la empresa, debe aclararse que son préstamos otorgados para la constitución de la empresa, las mismas que se espera sean canceladas dentro de los primeros tres meses del año siguiente, una vez recuperada la cartera pendiente.

En cuanto a utilidades, para el ejercicio arroja un valor de \$6.466.46 usd de los cuales 15% se repartirá entre los empleados de acuerdo a las exigencias de la ley laboral.

La utilidad líquida del ejercicio suma \$3695,31 que representa un 14,34% de las ventas anuales.

4. RECOMENDACIÓN

Es recomendable que la empresa capitalice nuevamente su utilidad a fin de fortalecer un patrimonio para así tener acceso a créditos sin estar sujetos a entregar garantías reales y como consecuencia obtener nuevos contratos.

El enfoque financiero debe ser la rotación del capital de trabajo, para facilitar en sus procesos el reingreso del dinero en menor tiempo y de esta manera cubrir las necesidades de fondos generadas por el crecimiento propio del negocio, lo cual permitirá agilizar toda la operación.

También se ha considerado la compra de una camioneta para la movilización y traslado tanto del personal técnico como de los materiales y herramientas necesarias para mejorar nuestro servicio, llegando a la excelencia en cuanto al tiempo de respuesta que se da al cliente. Lo que a su vez se verá reflejado en el crecimiento de nuestra empresa tanto en el valor de activos fijos como en el volumen de ventas.

Se recomienda aplicar la apertura de líneas de crédito con proveedores externos, con la finalidad de optimizar nuestro capital de trabajo, en cuanto a la adquisición de materiales obteniendo de esta manera un mejor precio y variedad en inventario lo que nos permitiría alcanzar buenos niveles de renta y satisfacer a l cliente de una manera rápida y ágil.

Tanto la información financiera como los respectivos balances se encuentran a disposición de los señores accionistas.

Quito a 31 de Diciembre del 2007

Atentamente,



Ing. Edison Vacato
Gerente General