

Quito, Marzo 23 del 2008

Señores

**ACCIONISTAS  
SERVIOCONOR CONSULTING**

Presente.-

De mis consideraciones:

La presente tiene por objeto presentar a ustedes un Informe de la Gestión económica del año 2007, requerido por ustedes. Cabe destacar los siguientes aspectos relacionados con el movimiento contable y resultados del año:

**1.- RESULTADOS ECONÓMICOS**

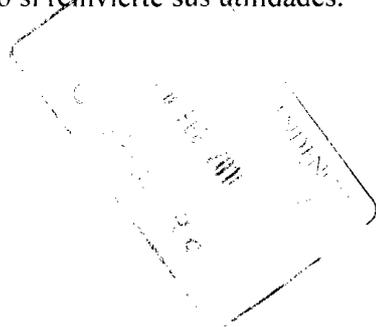
Según se desprende del Estado de Pérdidas y Ganancias, las ventas se incrementaron en relación al año 2006, en un 22% gracias a una diversificación de productos, y al ingreso de nuevos clientes, principalmente institucionales. Debe destacarse también el que se haya encontrado un mercado con potencial y que se proyecta explotarlo convenientemente en el año 2007.

Los gastos de venta (15%) y de administración (12.41%) en relación a las ventas, comparados con el año 2006, denotan una crecimiento justificado en relación al incremento de las ventas del año, justificándose en la inversión efectuada en publicidad y recursos humanos para la atención al cliente.

De los gastos administrativos, los que se han realizado en el personal, constituyen los de mayor importancia, lo cual se justifica, por ser una empresa de servicio y colocación de personal, consecuentemente se ha invertido en profesionales del ramo.

Se han registrado intereses correspondientes a préstamo recibido en el año 2007 por parte del Banco Produbanco, el mismo que se liquidará en el 2008. Los pagos se han realizado con regularidad y se encuentra sin retrasos. Vale también mencionar que se han tenido que pagar intereses y multas por retraso en la presentación de las respectivas declaraciones de impuestos, hecho que se ha logrado superar y la empresa está al día con sus obligaciones tributarias.

La utilidad del período es resultado de una adecuada relación entre inversión y mercadeo, en un ambiente competitivo en nuestro país. Esto permitirá que la empresa pueda proyectarse de mejor manera en los próximos años, sobretodo si reinvierte sus utilidades.



## **2.- RECOMENDACIONES**

- Por el sistema de comercialización la empresa se ve abocada a tener períodos de iliquidez, que provocan serios retrasos en sus compromisos de pago, por lo tanto se requiere financiar el Capital de Trabajo de la empresa, a través de créditos de largo plazo, dirigidos a la inversión en ventas.
- Se deben mejorar el proceso de recuperación de cartera, para inyectar más liquidez a la empresa. Calificar a los clientes y otorgar crédito en relación a su historial de compras.

## **3.- CONTABILIDAD**

Cabe mencionar que los libros y registros contables se mantienen conforme a los Principios y Normas establecidos por los organismos de Control.

## **4.- PROYECCIONES Y PLANES**

Principalmente el fortalecimiento del servicio al cliente, la captación de nuevos aspirantes a las diferentes opciones laborales que la industria y el comercio necesitan, para de esta manera contribuir con el desarrollo del País.

Agradezco el apoyo prestado a mi gestión por parte del personal de la empresa y los Señores Accionistas, lo cual me compromete para continuar trabajando por el logro de las metas y objetivos trazados.

Atentamente,

José/Fernando Mosquera López  
GERENTE GENERAL

