

Quito, Marzo 20 del 2007

Señores

**ACCIONISTAS
SERVIOCONOR CONSULTING**

Presente.-

De mis consideraciones:

La presente tiene por objeto presentar a ustedes un Informe de la Gestión económica del año 2006, 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 2005, en un 25% 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 (18%) y de administración (16.41%) en relación a las ventas, comparados con el año 2005, 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.

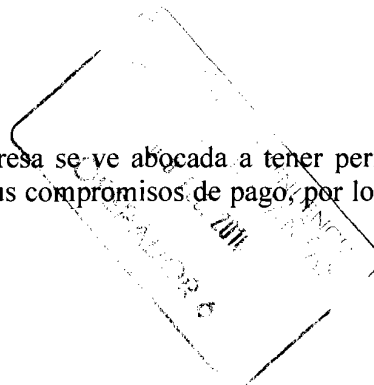
De los gastos administrativos, los que se han realizado en el personal, constituyen los de mayor importancia, lo cual se justifica, por ser una empresa de servicio y colocación de personal, consecuentemente se ha invertido en profesionales del ramo.

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 gestión en el uso de los recursos económicos y humanos que la empresa tiene, y demuestra su eficiente uso, manteniéndose la empresa competitiva y productiva. Esto permitirá que la empresa pueda proyectarse de mejor manera en los próximos años, beneficiando de esta manera a sus accionistas y colaboradores.

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 comprometo para continuar trabajando por el logro de las metas y objetivos trazados.

Atentamente,

José Fernando Mosquera López
GERENTE GENERAL

