

**SEÑORES SOCIOS DE
SEPCUENTA CONTADORES AUDITORES CIA. LTDA.**

Quito, 18 de abril del 2010

INFORME DE GERENCIA

1. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

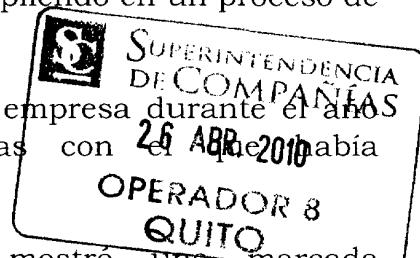
SEPCUENTA Contadores Auditores Cía. Ltda. "SPC", realizó su actividad principal de Servicios de Contabilidad y Auditoria; durante el año 2009.

Considerando que el objetivo social es muy específico se está trabajando para en lo posible generar nuevas líneas de servicios afines con expectativas de mejores ingresos rentables.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

- Las disposiciones emitidas por la Junta de Socios sobre el manejo económico de la empresa se han ido cumpliendo en un proceso de depuración.

El entorno en el cual se desempeñó la empresa durante el año 2009 presentó importantes diferencias con el que había enmarcado su gestión en el último año.



El crecimiento económico anterior mostró una marcada desaceleración, reflejado en un 32% cifra relacionada con el 2008, este resultado fue efecto combinado de la recesión nacional y de las medidas gubernamentales de política económica.

Una de las consecuencias de lo anterior fue el menor crecimiento de la cartera que a su vez generó una menor dinámica en la movilización del disponible, provocando la obtención de recursos a través del crédito, el cual se refinanció en mejores condiciones con respecto al año anterior.



3. ACTIVIDADES PRINCIPALES

Las actividades realizadas en el año 2009 fueron:

ADMINISTRATIVAS

- a) Verificación de documentos básicos
- b) Actualización de datos internos y externos.
- c) Impresión de documentos contables: Facturas comerciales, Comprobantes de Ingreso, Comprobantes de Egreso, Comprobantes de Retención en la Fuente.
- d) Utilización del Sistema Profesional Contable como herramienta principal para un mejor trabajo sistematizado que es uno de los principales objetivos.

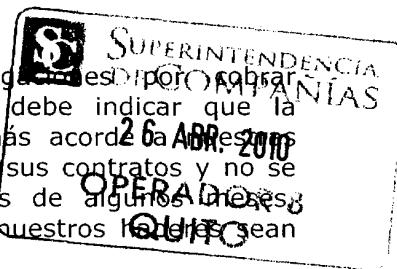
LABORALES

Se realizaron:

- a) Los pagos por aportes al IESS se realizan mensualmente, así mismo se pagó el Fondo de Reserva.
- b) Los pagos por beneficios sociales, entre ellos decimotercero, decimocuarto se efectuaron en las fechas estipuladas en el código de trabajo.
- c) Capacitación del personal en los procesos de información.

4. COMPARACIÓN FINANCIERA

- a) CAJA - BANCOS: Esta cuenta tuvo un ligero aumento en el disponible ya que el saldo de \$530,67 representa el saldo de caja chica y el saldo bancario positivo de un banco, puesto que los efectos del disponible en conjunto son muy desalentadores al tener todavía un sobregiro de \$4.152,58
- b) IMPUESTOS ANTICIPADOS: Esta cuenta con respecto al año anterior refleja las retenciones que nuestros clientes nos han realizado su valor es \$1.901,98
- c) CUENTAS POR COBRAR: En el 2009 las obligaciones por cobrar representaron un monto de \$35.117,02 pero se debe indicar que la facturación se depuró para determinar un saldo más acorde a las realidades, además existen clientes que terminaron sus contratos y no se ha podido cobrar, facturación que refleja servicios de algunos meses esperando que la liquidez de los clientes mejore y nuestros clientes sean recuperados.
- d) CUENTAS POR PAGAR: En lo que se refiere a las obligaciones por pagar del año 2009 es de \$36.551,00
- e) PATRIMONIO: El patrimonio representa un monto de \$4.889,64
- f) PÉRDIDAS Y GANANCIAS: En el año 2009 se obtuvo una pérdida de \$3.733,84



M. J. D.

g) INGRESOS: La empresa obtuvo en el año 2009 ingresos por un monto de \$49.804,81

h) EGRESOS: La empresa tuvo egresos en el año 2009 por \$53.538,65

5. RESULTADO ECONOMICO

Como consecuencia de las dificultades antes mencionadas, la empresa en el período 2009, obtuvo una pérdida de:

\$3.733,84

El destino de este resultado estará sujeto a las disposiciones laborales, tributarias y legales.

6. ANALISIS ECONÓMICO

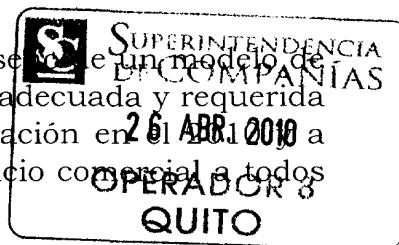
Resulta importante señalar que los ingresos conseguidos alcanzaron una cifra para poder seguir en la competencia comercial.

De otra parte, como resultado de la desaceleración económica y del deterioro en la calidad crediticia de nuestros clientes, la cartera vencida aumentó en el año, no por la facturación sino por el servicio prestado.

En síntesis, SPC está registrando en sus diversos indicadores el impacto de la caída en el ciclo económico, lo cual resulta natural en una empresa cuyo papel es el de prestar un servicio intangible.

Señalando, que el año 2009 se mantuvo como un año trascendente para el mejoramiento continuo y la renovación en los servicios y procesos iniciados.

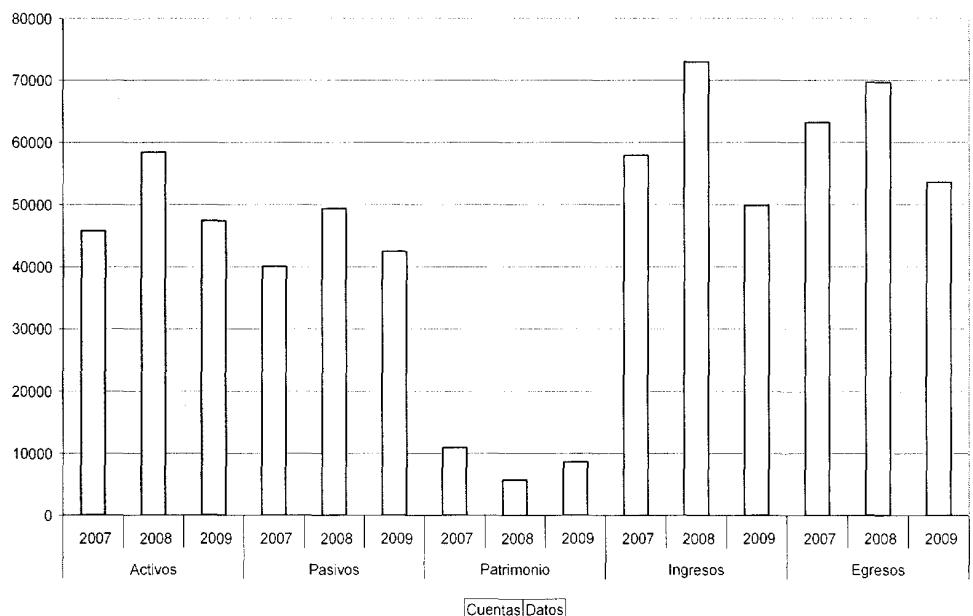
El hecho más destacable en esta materia fue el diseño de un modelo de servicio al cliente y la adquisición de la tecnología adecuada y requerida para el efecto. El esquema entrará en plena operación en **26 ABRIL 2010** a través del mismo se espera prestar un mejor servicio comercial a todos nuestros clientes.



De otra parte, el 2009 presenta una operación bajo un esquema distinto al 2008 demostrando un desarrollo de los servicios acorde a las necesidades y garantías de los clientes. A través de este esquema se busca contribuir a reanimar la actividad económica en nuestro medio, la cual se ha visto severamente afectada por las pérdidas sufridas por importantes sectores de la producción.

MJS
29

SPC CONTADORES



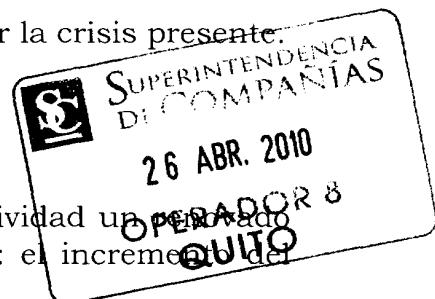
7. RECOMENDACIONES

Por tanto, en síntesis queremos:

- Implementar políticas de eficiencia.
- Mejorar los procedimientos de información.
- Cumplir con las obligaciones tributarias.
- Buscar nuevos ejes económicos para afrontar la crisis presente.

8. PROYECCIONES

Durante el 2009 se tuvo como principal guía de actividad un Plan de Acción. Allí se contemplan dos prioridades: el incremento del volumen ventas y el fortalecimiento empresarial.



Para el volumen de ventas, se continuará trabajando con los clientes permanentes para completar el diseño y puesta en marcha de los grandes objetivos que nos hemos impuesto, con la cual se espera abrir el acceso a ventas tanto locales como regionales y conseguir que nuestros servicios sean sin límites ya que hoy no ofrecen beneficios por falta de liquidez.

M 45

Para el fortalecimiento empresarial, se espera completar en el primer trimestre del año los pasos necesarios para que SPC consolide sus clientes e inicie un proceso de búsqueda clientelar basado en experiencias prácticas. Con estos aportes, se espera que el capital sustente los programas comerciales cuyo fortalecimiento patrimonial resultará particularmente importante por cuanto el entorno macroeconómico y los modelos técnicos permitirán prever un incremento comercial durante el año.

Con este análisis, la administración de esta empresa pretende:

- Buscar una rentabilidad adecuada de los servicios prestados para crear una posición económica estable.
- Establecer procedimientos, normas, políticas y técnicas que busquen cada día la eficiencia, la eficacia y la economía de la empresa.
- Investigar clientes nuevos.
- Consolidar la implementación de una sucursal rentable.

9. GENERALIDADES

La Junta Directiva y la Administración reconocen los esfuerzos grandes de sus clientes que siguen confiando en nuestros servicios.

También expresar un reconocimiento a los colaboradores por su permanente dedicación y sentido de compromiso que han hecho posibles los resultados plasmados en este informe.

Es todo cuanto puedo informar a ustedes señores Accionistas.

Atentamente,


Raúl Nacimba
GERENTE GENERAL

