

Quito, Marzo 06 del 2014

INFORME GERENCIAL 2013

El año 2013 fue un año enfocado básicamente a concretar algunos contratos con clientes locales y planificar varias reuniones para conseguir posibles clientes.

Los hechos más destacados:

1. Se cerró varios contratos con Aseguradoras y bancos.
2. Se elaboró un plan de ventas que permita aumentar la cartera de clientes locales para poder cubrir el impacto que ocasionó la salida del cliente más grande de Seriva Banco de Crédito del Perú.
3. Se analizó como se vio afectado el flujo en el periodo 2013 y el incremento de las obligaciones con la entidad Financiera al bajar considerablemente la facturación anual que se la pudo visualizar hasta el año 2012.

Se espera que en el año 2014 sea un año positivo para SERIVA en cuanto a cerrar más contratos locales y del exterior que permita lograr nuevamente la estabilidad financiera de Seriva.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, me suscribo.

Atentamente,



José Jacinto Garaicoa Crespo

Gerente General/ Representante Legal

SERIVARSA S.A.