

Pacific Advisor S.A.
Informe de gerencia.
Año 2007.



Análisis de los cuatro pilares:

La empresa nos presenta una evolución negativa en lo que a ventas se refiere. Esta reducción afecta el margen neto de la empresa.

Durante el 2007 la empresa invirtió en crecimiento, básicamente en la contratación de asesores de mayor experiencia con la intención de atender el mercado que se expandió gracias a la buena reputación de Pacific. Lamentablemente, esta inversión no generó los resultados planificados, representando mayor costo para la firma.

A pesar de lo mencionado, la empresa mejora sus indicadores de liquidez, siendo para el 2007 mejor que el 2006 y significativamente mayor que el 2005.

En cuanto al endeudamiento este crece de manera importante, sin embargo es preciso anotar que es básicamente con accionistas y relacionadas. La deuda con terceros disminuyó significativamente, tanto con proveedores como con bancos de corto plazo. La deuda bancaria de largo plazo se viene cancelando sin ningún tipo de inconveniente.

El nivel de las cxc es bastante más alto que al fin del ejercicio anterior, lo que se justifica en que hacia el segundo semestre del año, se recuperaron los niveles de venta, lo que nos hace proyectar una recuperación en las ventas de la empresa.

La reducción de ventas, en parte se justifica en el cambio estratégico del grupo. Las empresas filiales crecieron en su nivel de operación como producto de una redistribución más adecuada de los clientes.

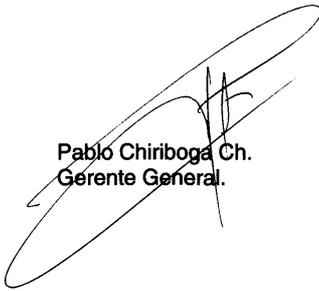
A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized letter 'P' followed by a horizontal stroke.



También se debe destacar el crecimiento de los activos, reflejo de las inversiones realizadas para la mejora tecnológica y desarrollo de software para la mejora de procesos, clave en el negocio de la consultora.

Si se evalúa el comportamiento a lo largo del año, se podría concluir que el crecimiento de las ventas se dio hace el segundo semestre, recuperando el ritmo de la compañía, lo cual como ya se dijo presagia un mejora para el año 2008.

En resumen, el primer semestre no fue muy bueno, pero se logró revertir el proceso negativo y se redujeron además los gastos, con lo cual el margen neto se fue recuperando, aunque no llegó a los niveles deseados.



Pablo Chiriboga Ch.
Gerente General.