

GRIGNA S.A.

INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACION **AÑO 2008**

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS.

A inicios del año, nos fijamos como meta obtener contratos con empresas en las cuales estamos calificados tanto públicas como privadas, empresas que nos han permitido laborar durante este período ya que hemos mantenido nuestras ventas de servicios cumpliendo uno de los principales objetivos como compañía.

Durante el año hemos realizado obras principalmente en Pacifictel S.A. en la que continuamos dando mantenimiento de redes telefónicas, lo que nos dio un resultado positivo, ya que se tuvo trabajo y por lo tanto cubrimos nuestros objetivos básicos.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se han respetado y cumplido a cabalidad las disposiciones administrativas y laborales emitidas por la Junta General, lo que ha permitido una excelente relación con nuestros colaboradores y clientes.



SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO.

Al cierre de el período, se evidencia que todavía existe una ligera estabilización lo cual implica una inactividad, devaluación a nivel general a pesar de la dolarización decretada en años anteriores. Tuvimos endeudamiento a corto plazo debido a la falta de lineamientos legales en las Cuentas por Cobrar siendo uno de nuestros principales deudores: Pacifictel S.A., que no se ha podido recuperar su cartera a totalidad al termino del ejercicio.

Se iniciaron en este periodo como también del incentivo ahorro en nuestro costos, y buen uso de nuestros recursos, gracias al personal que con profesionalismo supieron dar todo de sí cumpliendo a cabalidad las órdenes encomendadas. También se evidencia que los activos se han mantenido, todos los pagos propuestos se cumplieron reflejándose en el valor del pasivo al 31 de Diciembre.


OBJETIVOS PARA EL NUEVO PERIODO.

Es necesario proyectarse a tener incrementos en ventas con la creación de nuevos servicios y estrategias de trabajo, los cuales no se pudieron dar en el periodo anterior, y tratar de incurrir en otros mercados propios del objeto de la compañía.

Se toma extremadamente difícil la competencia debido a la agresividad de las grandes compañías, la falta de ética de nuevos profesionales y la poca valoración a los trabajos técnicos en el medio, no existe la cultura necesaria sobre la calidad y soporte, sobretodo en la línea de división telefónica.

El captar nuevos mercados con otras entidades tanto publicas como privadas, instalaciones industriales, especiales para equipos electrónicos y con la optimización de recursos que ya se está logrando. Mejorar la calidad es un proceso largo y en él entran en juego inversión en capacitación del personal, equipos y tecnología que nos permitan rapidez, innovación y efectiva respuesta a nuestros clientes.

Atentamente,


GRETA HOYOS JARAMILLO
Gerente General

