

Señores

Accionistas

Ciudad.-

INFORME DE GERENCIA

Durante el periodo 01 de enero al 31 de diciembre del 2010, se ha cumplido un porcentaje de las siguientes metas, la propuesta al inicio del año 2010 era que se incremente el número de ventas se incremente el número de clientes y que se mantenga o se disminuyan los costos, las ventas se han incrementado los clientes se han incrementado y los costos se han mantenido, por tal razón no hemos precedido a contratar más personal, más bien se ha optimizado los recursos.

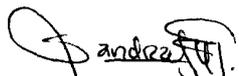
Además en base a la acción del departamento de ventas que se ha sido muy efectivo hemos incrementado el número de clientes potenciales de la empresa y hemos enfocado principalmente a incrementar la cartera de clientes corporativos.

El día 8 de marzo del año 2010 la empresa fue víctima de un robo, que ocasiono la pérdida total de equipos de oficina, servidores y se perdió parte de la información contable, sistemas de reservaciones información principal y valiosa para el desempeño de la empresa, esto genero gastos que no estaban previstos, esto origino un gasto que no estaba contemplado en el presupuesto como compra de equipos contratación de servicios de seguridad, Etc. Sin embargo el año 2010 se ha cerrado con rentabilidad comparada con el año 2009 ya que los sistemas de reservaciones modernas, equipos, capacitaciones para el personal ha permitido mantener nuestra base de clientes y prestar un servicio más rápido y personalizado.

No se ha procedido con la disminución de personal seguimos contando con el mismo número de personas que laboran en la Empresa, en el año 2010 la cartera vendida ha sido de un porcentaje mínimo lo que nos ha permitido tener liquidez y utilidad.

La utilidad se destinara a la compra de equipos de oficina y parte del dinero para capitalización para la adquisición de una oficina propia.

Se recomienda para el año 2011 el incremento del departamento de ventas contratando vendedores eficientes, además la inversión en publicidad para sacar al mercado una campaña agresiva de ventas.


Lcda. Sandra Sangolquí

GERENTE

