

**INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2006
HIGH MANAGEMENT CONSULTING AMERICA CIA. LTDA.**

15/1984

Como consecuencia de la política establecida por la CNC, el mercado de capacitación en Ecuador sufrió un cambio en la forma estratégica de comercializar los servicios. Mientras que el enfoque acordado por la mayoría de las fundaciones se concentró en el precio (muchas veces en detrimento de la utilidad), otras compañías se enfocaron en otros aspectos.

Lo anterior fue claramente entendido por High Management Ecuador y como consecuencia de lo anterior, nuestra estrategia se concentró en la calidad del servicio y en el fortalecimiento del vínculo comercial con la alta dirección de las compañías potenciales.

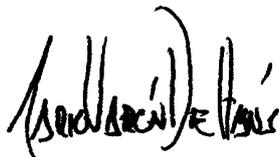
Producto de lo anterior, empresas como PORTA han decidido trabajar con nosotros a partir de marzo de 2007, sin acudir al CNC. Esperamos que otras empresas ecuatorianas que son conscientes de la necesidad de invertir en capacitación para ser competitivas en un mercado cada vez más globalizado, continúen por la misma senda.

Seguimos aplicando una política de manejo eficiente de los recursos trasladando la mayor parte de los costos de operación a los clientes, lo cual se traduce en un resultado positivo para el ejercicio del año en análisis.

A pesar de que la utilidad bajó con respecto al año 2005, es necesario observar que la facturación se cuadruplicó, lo cual es un signo evidente de la preferencia de los clientes por el servicio prestado por High Management Ecuador.

El costo de mantener la operación está por debajo del promedio de la industria, lo cual refleja un detallado interés de la administración por buscar economías de escala, manteniendo la calidad del servicio.

El margen bruto sigue siendo positivo y se proyecta un muy buen comportamiento en la facturación para el año 2007.



Mario Varón Beltrán
C.I. No. 1722322912
GERENTE GENERAL

