

**INFORME ANUAL DE LA DIRECCIÓN GENERAL  
DE "INTERSATIS Cia. Ltda."**

**Periodo: EJERCICIO ECONÓMICO 2007**

Señores socios:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y para conocimiento de todos ustedes, me permito presentar el INFORME correspondiente a las actividades, resultados y proyecciones de la Compañía en el período económico 2007.

OPERACIONES Y RESULTADOS DEL 2007.

El año 2007 se ha caracterizado por una baja demanda y captación del mercado objetivo; hemos trabajado con el mercado captado, especialmente en capacitación (9 eventos), Selección de personal (3 selección) y Asesoría (3). El monto de servicios e ingresos captados ha superado ligeramente los gastos operacionales, gracias a la reducción de éstos a niveles inevitables.

Los resultados económicos se describen en el balance adjunto.

Se ha contratado 4 personas de apoyo por horas, a fin de ocuparlo en operaciones de capacitación y Selección; se les ha pagado con el presupuesto de cada una de esas operaciones. Los ingresos percibidos, se ha destinado principalmente para cubrir los costos del personal especializado, gastos administrativo, pago de servicios públicos e impuestos.

Agradezco a la Sra. Contadora de la Empresa que ha realizado la sustentación y trámites legales para estar al día en todo lo necesario.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2008.

- Continuar promocionando los servicios de la Empresa a los clientes vigentes (por los mismos o nuevos servicios) y, a nuevos clientes (por los servicios vigentes en la Empresa).
- Se trabaja por medio de 4 promotoras externas independientes, quienes venden los servicios de INTERSAT, principalmente las 25 especialidades de capacitación con las opciones de Asesoría y Asistencia técnica. Las Promotoras son representantes de 4 organizaciones que requieren los servicios de INTERSAT como productos de sus respectivas ofertas de servicios.
- Trabajar en capacitación tercerizada, a través de centros de capacitación acreditados ante el CNCP. Se ha trabajado principalmente con la corporación CEEAS, y seguiremos haciéndolo en tanto sea posible y conveniente.
- Continuar enviando propuestas de servicios – con estrategias más eficaces – ofertando los servicios vigentes de la Empresa y detectando nuevos requerimientos para estructurarlos como nuevos servicios. Hay interesantes opciones de trabajo con empresas de Imbabura y de Riobamba.
- Mantener a toda costa, la calidad de servicios que brinda la Empresa, como la principal ventaja comparativa y competitiva. Tenemos la capacidad de mejoramiento y de adaptación a los requerimientos del Mercado.
- Conformar y promocionar un mini banco de personal probado y calificado, para ubicarlo en determinadas empresas, a precios muy reducidos (en relación con los costos reales). De esta forma se aprovecha a los candidatos elegibles, que no han sido incorporados a las empresas contratantes del servicio de Selección de Personal.
- Dadas las circunstancias y posibilidades de la empresa, la primera estrategia de gestión, será mantenerla a flote, asegurando el cumplimiento de sus obligaciones legales, el punto de equilibrio y su desarrollo posible.

Recomiendo que las utilidades obtenidas, se destinen a las reservas legales y facultativas de la Empresa.

Agradeciendo la atención, comprensión y apoyo brindado por Ud. Señores socios, suscribo este informe, como el Director y Representante legal de nuestra Empresa.



Washington Cueva R.  
Director de INTERSATis C. Ltda.