

Señores
Socios
Fidelity Assistance Ltda
Ciudad:

Para el año 2009, se emprendieron unas metas bastante complicadas, relacionadas con generar una arremetida comercial, muy importante en el ramo de los seguros funerarios, negocio no tradicional en Ecuador, pero de un crecimiento sostenido en los últimos años.

Consientes de esa situación, se crearon estrategias diferentes pero aunadas en un solo esfuerzo, se intentó participar en varias licitaciones que aunque no dieron resultados positivos, si generaron una experiencia muy positiva y bastante interesante para todos los que participamos en el proyecto.

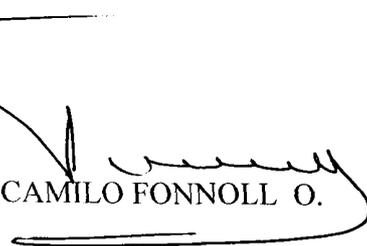
Gracias a que los gastos se han minimizado, los resultados son positivos, pero no traducen los esfuerzos realizados en lo corrido del año.

Se que no podemos esperar cambios dramáticos en el futuro, pero confío en que no perdamos el derrotero trazado y que seamos consientes que este es un proceso lento, pues obedece a la aceptación de un fenómeno natural, pero el que aun la sociedad considera tabú.

Si bien es cierto que podríamos buscar otras alternativas de negocio, considero valioso no dispersar energías y seguir apuntalando el objetivo permanentemente.

Se pueden buscar alternativas de financiamiento, con el objetivo de mejorar el flujo de efectivo, sin embargo es muy importante generar ingresos que permitan cumplir con los compromisos adquiridos, otra opción es buscar personas interesadas en invertir a largo plazo, que coadyuven a sostener la empresa mientras se cristalizan los proyectos.

Cordialmente,



CAMILO FONNOLL O.

