

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA ACGE CONSULTORES,
ASESORÍA, CAPACITACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL CIA. LTDA. POR EL
EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008.**

Entorno del País.-

Durante el año 2008, se han realizado esfuerzos con el fin de atenuar el impacto de la crisis económica que atraviesa Estados Unidos. El gasto público se ha incrementado gracias a que en la primera mitad del año se contó con ingresos petroleros significativos.

El crecimiento del país no ha sobrepasado el 3%, lo que hace que no seamos competitivos con los otros países de América Latina. El establecimiento del Congreso y la reestructuración del poder Judicial ha determinado que el Gobierno del Eco. Rafael Correa tenga plenos poderes con lo cual genera un ámbito de inseguridad debido a que esta tiene la facultad de crear, modificar y eliminar leyes generando un marco de inseguridad jurídica lo cual genera un nerviosismo empresarial.

Operaciones

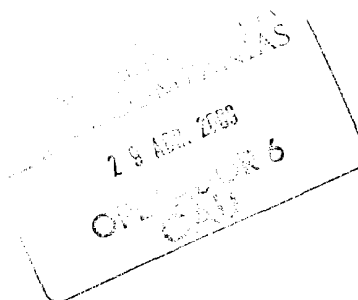
La Compañía en el año 2008 empezó se ha visto afectada por la vigencia de la nueva Ley de contratación pública, ya que se tiene problemas con el registro electrónico en el portal de Compras Públicas, debido a lo cual no hemos podido contratar con el sector público ecuatoriano quien es nuestro mercado objetivo. Por lo cual la administración y el personal de ventas ha trabajado para conseguir clientes y principalmente a través, de las relaciones comerciales que sean obtenido con anterioridad.

Ingresos

La Compañía en este año ha efectuado ventas por aproximadamente de US\$ 3.300,00 lo que considerando los problemas económicos y las restricciones del mercado puede ser considerado como regular.

Cuentas por cobrar - clientes

Las ventas que efectúa la Compañía no son a crédito por lo cual no tenemos cuentas por cobrar a clientes.



Costos y gastos operacionales

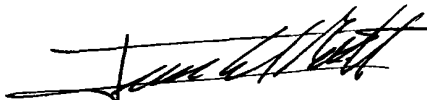
El costo de venta de este año es de aproximadamente de US\$ 3.046,36 que representa el 92 % en relación a las ventas totales.

Los gastos operacionales principalmente corresponden a pagos por servicios profesionales y servicios varios, propios de la razón de ser de la compañía.

Expectativas

Se trabajará con mucho énfasis con las relaciones comerciales y personales que mantiene la gerencia para la obtención de clientes y crear una relación comercial a largo plazo, cambiar la política de venta en incrementar el volumen de ventas pero con un margen de contribución menor con la finalidad de cubrir los gastos fijos.

Atentamente,



Dr. Juan Carlos Marcillo
GERENTE GENERAL