

INFORME GERENTE GENERAL DEVELOPMENT BUSINESS GROUP S.A. AÑO 2010

Señores Accionistas de Development Business Group S.A.:

A continuación me es grato detallar el informe de gestión de DBG S.A. correspondiente al ejercicio económico 2010.

GESTION ADMINISTRATIVA

Este año 2010, un año difícil para la compañía, durante los primeros meses del año no se contó con un Gerente Comercial, solo hasta el segundo semestre, esto se normalizó.

La empresa cuenta con 3 unidades de negocio, la de capacitación y asesoría, la de diseño gráfico, y la última de investigación de mercado, servicios destinados especialmente a la industria farmacéutica. Esta última de investigación de mercado, no se logró consolidarla aún como lo programado, esperamos para este nuevo año, seguir creciendo.

GESTION FINANCIERA

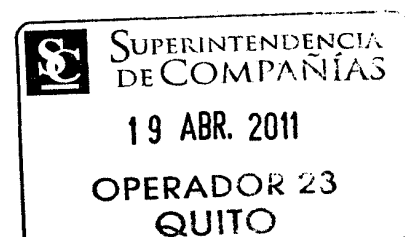
La empresa durante este año 2010 cuenta con un total de activos de \$60.441 dólares, de los cuales corresponde al activo exigible los \$ 22.009 , qué básicamente se refiere a cuentas por cobrar a clientes.

Estos activos están financiados con préstamos a corto y largo plazo de accionistas.

La compañía no tiene endeudamiento bancario.

Las obligaciones a corto plazo de la compañía se refieren a pago de proveedores, pago de impuestos y a la nómina del mes de diciembre.

El resultado del ejercicio fue de \$ 477, es decir se logró el punto de equilibrio.



La empresa, en su conciliación tributaria del año 2010 , al necesitar cruzar la utilidad gravable con el anticipo de impuesto a la renta, contablemente, se registró una pérdida de \$2.756,47, y aun queda un saldo a favor de \$580 dólares del anticipo de pago de impuesto a la renta.

GESTION COMERCIAL

Las ventas del año 2010 llegaron a un total de \$ 149.058,00, con un costo de ventas directo de \$64.095 dólares que representó el 43% de las mismas. Con relación al año 2009 las ventas se incrementaron en un 9%.

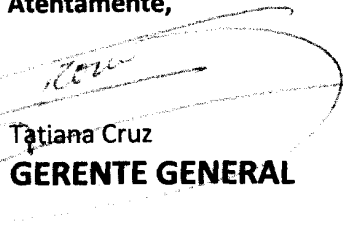
Las ventas se dieron de acuerdo al siguiente detalle, por unidad de negocio:

UNIDAD DE NEGOCIO	VENTAS	PARTICIPACION
Capacitación	US\$ 62.239	42%
Diseño Gráfico	US\$ 46.628	31%
Lanzamiento n. productos	US\$ 40.191	27%
Gran Total de Ventas	US\$ 149.058	

RECOMENDACIONES

- Consolidar el área de Investigación de Mercado.
- Monitorear y analizar los resultados por trimestre, para tomar correctivos oportunos.
- Conformar un comité editorial de médicos para realizar Editorializaciones en temas médicos.
- Crecer por la apertura de nuevos clientes.
- Negociar "fee" mensuales tanto para capacitación como para diseño.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas que cuenten con servicios complementarios a los nuestros.

Atentamente,


Tatiana Cruz

GERENTE GENERAL

