

16197

publiagencia
expertos en ideas frescas

INFORME DE GERENCIA – 2006

La economía del país tuvo un regular crecimiento en el 2006, como resultado de un ambiente político más estable que el del año inmediatamente anterior. El nivel de inflación, sin embargo, volvió a crecer. En estas circunstancias, el nivel de compra del consumidor continuó disminuyendo, reflejándose en una actividad económica comercial menor. Las perspectivas de principios del año fueron afectadas tanto por esta tendencia, como por la suspensión del proceso de negociación del TLC con Estados Unidos, y el ambiente electoral que prevaleció en la segunda mitad del año.

Se han cumplido las disposiciones de la Junta de Socios relacionadas con las operaciones de la empresa.

Las cuentas de clientes perdidas en los años inmediatamente anteriores no pudieron ser recuperadas en el 2006. La agencia no atendió a ningún otro anunciante durante el año.

La planta de personal de la empresa se mantuvo al mínimo nivel. La Gerencia de la empresa sigue administrándose bajo contrato de prestación de servicios profesionales.

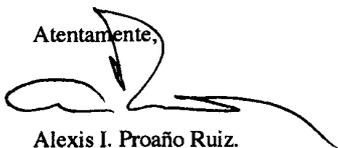
Se adjuntan el Balance de Situación al 31 de diciembre de 2006 y el Estado de Resultados del ejercicio anual 2006.

Los ingresos totales del año 2006 son substancialmente menores que los del año anterior en USD 160 575,14, por disminución de los valores de publicidad ordenados, así como de las correspondientes comisiones y bonificaciones de los medios. La utilidad bruta se redujo en igual proporción, o USD 160 503,14, mientras los gastos administrativos y comerciales disminuyeron en 66.6%, o USD 115 720,99. El saldo de cuentas por cobrar a clientes nulo permitió una reversión total de la provisión de cuentas incobrables.

La Gerencia General ha considerado necesario un aumento adicional de capital de USD 2 500 para reponer las pérdidas del 2006 y mantener un valor patrimonial neto que supere el requerimiento legal mínimo. Este valor ya ha sido recibido y registrado como aporte de socios para futura capitalización.

Por último, la Gerencia propone buscar y conseguir uno o pocos clientes de alta facturación. en lugar de varias nuevas cuentas, por considerarlo como la mejor forma de volver a hacer rentable el negocio y asegurar al mismo tiempo un alto nivel de calidad de servicios. El pronóstico de resultados para el final del año 2007 no aparece favorable, y solamente mejorará si se dan esas condiciones.

Atentamente,



Alexis I. Proaño Ruiz.
Gerente