

16197

publiagencia
expertos en ideas frescas

INFORME DE GERENCIA - 2007

La economía del país tuvo un bajo crecimiento en el 2007, como resultado de un ambiente político inestable y una política económica contraria al libre mercado, que auyentó la inversión local y extranjero, resultando en un aumento de los niveles de desempleo y subempleo, y un crecimiento acelerado del costo de vida. En estas circunstancias, el nivel de compra del consumidor continuó disminuyendo, reflejándose en una actividad económica comercial menor, que afectó a un sinnúmero de actividades productivas del país.

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 2004 e inmediatamente anteriores tampoco pudieron ser recuperadas en el 2007. La agencia no atendió a ningún anunciante durante el año, y todos sus esfuerzos por captar clientes con inversiones significativas que justifiquen los esfuerzos operativos fueron por diversas razones infructuosas.

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

Se adjuntan el Balance de Situación al 31 de diciembre de 2007 y el Estado de Resultados del ejercicio anual 2007.

Los ingresos totales del año 2007 fueron nulos por comisiones sobre valores de publicidad ordenados, así como de las correspondientes comisiones y bonificaciones de los medios. Los costos y gastos se redujeron en USD 9 451.80, contribuyendo a mantener el nivel de pérdidas en USD 48 669.84, estos es apenas USD 2 287.20 mayor que el del año anterior.

La Gerencia General ha considerado necesario un nuevo aumento adicional de capital de USD 48 500 para reponer las pérdidas del 2007 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 continuar procurando la consecución de 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 2008 no aparece favorable, y solamente mejorará si se dan esas condiciones, de otro modo convendría considerar la posibilidad de liquidar la empresa.

Atentamente,



Alexis I. Proaño Ruiz.
Gerente