

## **INFORME ANUAL**

### **2007**

El año 2007 ha sido un buen año para la compañía ya que hemos logrado una *incursión considerable* en el mercado, nuestras aspiraciones son llegar a toda la región amazónica con nuestros proyectos tanto en el área eléctrica como en la arquitectónica.

En el mes de enero no se registran ventas lo cual empieza a preocupar a toda la junta de accionistas quienes toman la decisión de aplicar ciertas estrategias para mejorar las ventas.

En el mes de febrero se logra un mínimo de ventas la público, lo cual no resulta alentador pero existe un crecimiento por más mínimo que este sea es importante.

En el mes de marzo la Ing. Ximena Morante hace una adquisición importante para proyectos personales que necesita ejecutar lo que permite tener un despunte en nuestra curva de ventas.

Nuestras ventas en el mes de abril han decaído para este mes pero la junta de socios esta analizando la situación y tomando medidas para subsanar esta constante, se concertó almuerzos de trabajo con las diferentes autoridades del medio para promocionar nuestros productos y servicios.

En el mes de mayo no se ve un incremento en las ventas pero se están cerrando acuerdos y visitan a potenciales clientes y dando a conocer nuestro nombre en sectores no visitados.

El mes de junio el Ing. Santiago Sancho hace una adquisición considerable que incrementa nuestros ingresos y nos lleva nuevamente a un despunte en la curva de ventas.

GRADIENTE CONSTRUCTORES ASOCIADOS CIA. LTDA.

El mes de julio no se registran ventas, pero si gestión por parte de los accionistas.

De igual manera el mes de agosto no registra ventas alentadoras para la compañía.

El mes de septiembre nos permite ver los frutos de la gestión administrativa de nuestros socios porque se logra llegar a algunos clientes como la Iglesia Esperanza Eterna en la parte de diseño arquitectónico.

Los meses de octubre y noviembre no se puede mejorar la situación pero no se desmaya en las gestiones y acercamientos a nuestros clientes.

Es en el mes de diciembre que se consigue una venta considerable con la empresa WARE HOUSE, en el área eléctrica para la venta de materiales que serán utilizados en la construcción de un parque.

El recurso humano de la compañía ha podido demostrar su potencial de manera significativa en el área técnica, recibiendo felicitaciones de parte de nuestros clientes y consolidando de esta manera nuestra posición en el mercado.

Como ya se menciona las proyecciones son muy alentadoras por lo que esperamos seguir creciendo en la medida que hasta el momento se ha venido dando.

Atentamente,



Ing. Ximena Morante  
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

*Germania Aguilar mas*

25 ABR. 2008