

53075



INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2007 PROMANAGEMENT CÍA. LTDA.

Quito, 23 de febrero de 2008

Señores socios

Cumpliendo con la norma estatutaria y representando a la compañía FrontLine - PROMANAGEMENT, han sido convocados a esta reunión para poner a su consideración el informe anual de actividades de nuestra organización, correspondiente al periodo 2007, fundamentalmente en dos aspectos: el desenvolvimiento general de la compañía, así como el movimiento económico registrado en el período antes mencionado.

RESULTADOS ECONÓMICOS:

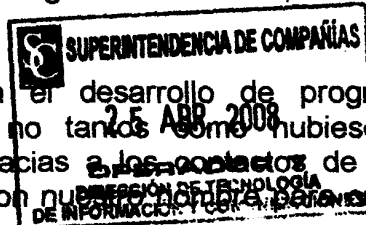
Gran expectativa generó entre los socios, el proyecto de capacitación y de incursión en el área educativa en el sector sur de la ciudad. La promoción del centro así como de los servicios que se ofertaban supuso una inversión de tiempo muy estimable, para lo cual inclusive se tuvo que contratar personal ocasional que nos asista en este propósito de impulso; también provocó que el personal de planta alternara y distribuyera su tiempo entre las oficinas tanto del norte y el local en el sur.

Lamentablemente, todo el esfuerzo desplegado en este proyecto, no produjo réditos esperados para nuestra compañía.

Sumado al fallido proyecto antes mencionado, la actividad de asesoría, consultoría, capacitación, especialidad de nuestra compañía, es replicada por muchas otras empresas; en otros términos la competencia propia y foránea, que por cierto esta última parece ser del gusto de los clientes nacionales, ha mermado ingresos a nuestras arcas, si esta circunstancia le sumamos a que, los potenciales clientes han optado por acogerse al subsidio otorgado por el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional el panorama no es muy halagador.

Los ingresos generados en el periodo antes mencionado, corresponden fundamentalmente al rubro de capacitación, de empresas como por ejemplo The Tesalia Springs Co. PRISMA, entre otras, pese a la ingente oferta de este género existente en el medio, sin embargo son unos de nuestros fieles clientes; el alquiler de nuestras instalaciones como lugar de reuniones, también se ha constituido en un aporte.

Nuevos clientes se sumaron en el desarrollo de programas de capacitación para sus organizaciones, no tantos como hubiese sido lo deseable; actividad que se desarrolló gracias a los contactos de clientes y amigos de nuestra empresa, que sugirieron nuevos nombres para cumplir con dicho cometido.



En resumen, en cuanto al aspecto económico, el ejercicio 2007 trajo consigo una pérdida para nuestra empresa, lo cual se evidencia en los estados

financieros que se han puesto a su disposición y que, fundamentalmente se debe a la incursión que se hizo en el proyecto educativo en el sur de la ciudad.

ACTIVIDADES GENERALES:

Desde tiempo atrás, la idea de diversificar nuestras actividades así como descentralizarlas, en este periodo se concretó. En un estudio de mercado realizado en el ámbito educativo, contratado por nuestra empresa y efectuado en el sector sur de la ciudad y más específicamente en Chillogallo y sus áreas de influencia, en resumen determinó un potencial mercado de incursión en esta área.

Con el apoyo de personas visionarias que creían y que además veían la posibilidad de brindar un servicio de educación diferenciador, vanguardista, se cristalizó finalmente en el mes de junio. La actividad inició con la propuesta de la realización de talleres vacacionales dirigidos a la niñez y juventud de este populoso sector, los mismos generaron una suerte de interés por conocer la oferta que se presentaba, sin embargo, ese interés no progreso demasiado, se concretó eso si el desarrollo de un taller de danza y otro de manualidades dirigidos a niñas y adolescentes.

Se promocionaron eventos de capacitación dirigidos sobre todo a microempresarios, actividad que generó interés pero que no se concretó en el desarrollo de los mismos; quizá una explicación al respecto es la presencia de entre otros: la Universidad Politécnica Salesiana, la Asociación de Empresarios del Sur, el Consejo Provincial de Pichincha, así como del Municipio de Quito, entidades que ofrecen ese servicio a bajos costos.

Probablemente, y hay que reconocerlo nos faltó la planificación debida y auscultar todos aquellos imponderables que se presentan en este tipo de actividades, más aun cuando ese potencial mercado era incursionado por primera vez.

Finalmente y luego de cinco meses de permanencia el proyecto quedó inconcluso.

Pese a esta incursión fallida seguimos pensando que este es un buen proyecto, que brindará la posibilidad, sobre todo a los jóvenes, de incursionar en profesiones no tradicionales que los faculte a ejercer actividades de manera profesional y que sean económicamente rentables; el ideal está ahí, habrá que analizar y reflexionar profundamente en los errores que se cometieron y retomar el mismo.

