

4-11-11
53343

INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

Año 2008

El año 2008 nos planteamos el desafío de crecer, aumentar la facturación y consolidar un equipo joven que pueda hacer frente a los nuevos planes bajo la asesoría de nuestro consultor senior. Se incorporaron empleados que apoyen el área administrativa y consultores que impulsen el área técnica y de atención a clientes.

Fue necesario el entrenamiento del personal, logrando buenos resultados en unos casos y la necesidad de buscar otras alternativas en otros.

La coyuntura política del país, trajo tanto oportunidades como complicaciones a la gestión. Se logró trabajar en eventos para la Asamblea Constituyente y generar algunos contactos importantes para la siguiente etapa electoral, pero la economía se contrae y con ella las oportunidades de generar ingresos.

La dinámica de otros años se repite, por más que incorporamos nuevo personal y generamos esfuerzos con miras a crecer, los clientes se comportan igual y nuestra facturación no cambia.

Las ventas netas anuales con tarifa 12% alcanzaron un total de \$ 224.297,02 y las ventas con tarifa 0% alcanzaron \$. 10.940, un total de 235.237,02 como ventas del año 2008. El total de ventas superó lo facturado en el 2007, pero los costos, con el intento de generar más ingresos, superaron los del año pasado, con lo que el ejercicio deja una pérdida de \$. 1.174, 07.

Como resultado cualitativo de los esfuerzos de este año, podemos destacar la generación de nuevos contactos, el entrenamiento de nuevos consultores independientes lo cual nos deja con recursos para afrontar futuros trabajos. Se sugiere el análisis profundo de los resultados obtenidos para afrontar el año siguiente, que tiene la característica de ser año electoral.

Agradezco su atención a la presente.

Atentamente,

María Augusta Iturralde
Gerente General

25 SET. 2008
OFICINA DE ASESORIA