

INFORME DE GERENCIA
A LOS SEÑORES SOCIOS DE LA EMPRESA
"SETEGRUP" CÍA. LTDA

Señores Socios:

En el ejercicio 2008 he tenido el honor de representar a SETEGRUP CÍA. LTDA. por mandato de ustedes en esta institución.

Durante el ejercicio económico 2008, el proceso inflacionario terminó con el 9.3% anual y una acumulada del 8.22%, esto se produjo entre otros factores la disminución de los precios internacionales y la asimilación de los recursos por parte del gobierno central.

Sin embargo para el ejercicio 2009 se espera una proyección de crecimiento económico en el orden del 3.15% que comparado con el valor del año anterior que representó el 5.32%, entonces se espera un decrecimiento económico nacional en el orden del 2.17%, factor que será de gran repercusión en la economía del país y por ende en la empresa cuyas ventas de los servicios están dirigidos al público en general.

Esto obligará a que se presenten en varias áreas de la producción se presente un déficit, y disminución de la economía, por lo que el sector de la producción, construcción comercial y otros no requerirán de nuestros servicios, siendo esta área donde se encuentran concentrado nuestros potenciales clientes.

En este año la Empresa SETEGRUP CÍA LTDA, realiza su gestión administrativa de manera adecuada, logrando obtener un valor total de facturas por \$ 126.675.00, siendo este un valor muy significativo y superado respecto del año anterior, por lo que se genera una utilidad de \$18.430.77.

La información financiera del ejercicio ha sido procesada por una Contadora calificada y profesional que garantiza que los valores presentados sean correctos y adecuados, además la revisión que realiza el Auditor Externo contratado con la finalidad de que se verifiquen procedimientos y registros contables, proceso que se ha realizado en forma permanente durante todo el ejercicio económico.

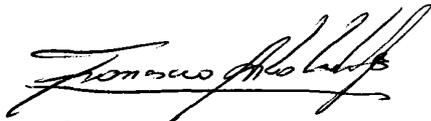
Los valores que se presentan en el Balance reflejan como se ha ido creciendo la empresa por lo tanto, esta tiene que mejorar con el aporte de todos los trabajadores así como el aporte de todos sus integrantes.

Sin olvidar que el mejor recurso es brindar a nuestros clientes todo el grado de satisfacción cuando adquieren el servicio que ofrece la empresa.

Con la finalidad de incrementar las ventas se ha aplicado estrategias y políticas de gestión en comercialización que han dado buen resultado logrando una significativa utilidad.

Es todo cuanto puedo informar a los señores socios, esperando haber cumplido con los objetivos propuestos para este ejercicio.

Atentamente,



Francisco Arboleda Batallas
GERENTE GENERAL