

## INFORME DE GERENCIA

**CORRESPONDIENTE AL PERIODO DEL 1 DE ENERO DE 2011 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011**

La compañía se ha mantenido en estos dos últimos años con un proyecto de fiscalización y unos proyectos pequeños de consultoría, es muy difícil para nosotros mantenernos en el mercado de la consultoría, pues en nuestra actividad, el movimiento a nivel nacional, ha sido reducido debido a múltiples problemas, pero principalmente al aspecto político ya que este problema venimos arrastrando ya algunos años, la demanda de consultoría ha ido disminuyendo, a excepción del área vial.

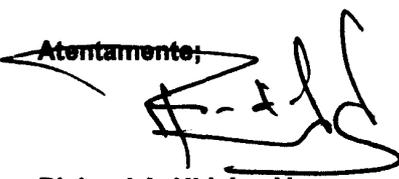
La compañía ha debido tomar algunas decisiones muy drásticas para poder subsistir, a pesar de haber enfatizado el cobro de planillas de trabajos ejecutados, se tuvo durante este periodo, un valor importante valor en cuentas pendientes por cobrar con el Estado. Parte de ellas se pudo cobrar en este año.

De todas maneras esto si ha repercutido en nuestro ritmo de trabajo porque no se tiene capital para invertir ni para desarrollar alguna otra rama de nuestra actividad económica.

Pese a mantener cuentas pendientes de cobro se tiene un balance con utilidad, esto se da porque estamos terminado un contrato de fiscalización y gracias a que parte de las cuentas pendientes se pudieron cobrar.

Estamos muy preocupados porque en los años 2012 y 2013 son muy difíciles para las empresas pequeñas y medianas porque son años electorales, esto repercute mucho porque el Gobierno y las personas que esperan obtener alguna dignidad se concentran en hacer propaganda electoral y descuidan la inversión, esperamos que el Gobierno nos brinde estabilidad y confianza para invertir y poder producir para el bien de nuestro país.

Atentamente,

  
Richard A. Hidalgo V.  
GERENTE GENERAL



The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

In the second section, the author outlines the various methods used to collect and analyze the data. This includes both primary and secondary data collection techniques. The analysis focuses on identifying trends and patterns over time, which is crucial for making informed decisions.

The third section provides a detailed breakdown of the results. It shows that there has been a significant increase in sales volume, particularly in the middle and lower income brackets. This suggests that the current marketing strategy is effective in reaching these target audiences.

Finally, the document concludes with several key recommendations. It suggests that the company should continue to invest in digital marketing efforts, as this appears to be the most effective channel for reaching potential customers. Additionally, it recommends regular monitoring of market conditions to stay ahead of competitors.