

INFORME DE GERENCIA

PERIODO DEL AÑO 2018

En calidad de Gerente General de la Empresa Tobe Answer Company y conforme a los estatutos de la compañía y las disposiciones de la Ley de Compañía, procedo a emitir mi informe anual de los eventos más representativos acaecidos en el año que culminó.

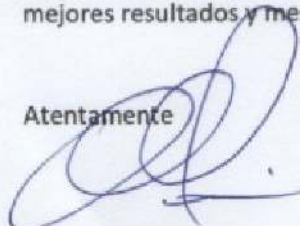
Como pueden verificar señores accionistas, el año pasado incrementamos las ventas con respecto al año 2017 en un 17,26%, generando unos ingresos de USD 1'707.488,26 generando una Utilidad contable de USD 80.805,59 lo que significa un 68,87% más que el año pasado.

En el 2018 se inició con algunos proyectos operaciones que buscan colocar a nuestra empresa en una posición adecuada para un crecimiento exponencial:

- Implementación de una plataforma académica GO TOBE que reemplazara en funciones a Schoology, con la cual se espera cubrir las necesidades administrativas y operativas de los diversos programas de certificación.
- Reestructuramos las diversas áreas TOBE COMPANY, creando 2 nuevas áreas TIME TOBE y TOBE ONE, para darle claridad y foco a las acciones gerenciales de todo el equipo operacional.
- Creamos la Gerencia comercial, para que se encargue de la coordinación de los ejecutivos internos y externos de dicha área, se genere el levantamiento de procesos administrativos y operativos, y la creación e implementación de políticas que respalden dichos procesos.
- Tuvimos un año record en el Programa de Coaching TBC, teniendo 98 participantes y llegando a una facturación de \$596.616 y generamos un 39,19% de margen bruto sobre venta.
- To Be Productive alcanzó una facturación \$255.832, evidenciando que hemos encontrado un nuevo servicio que promete ser uno de los pilares del crecimiento futuro.

Finalmente agradezco a ustedes por la confianza depositada en mi gestión y auguro para este año mejores resultados y me comprometo a velar por un crecimiento sostenido de la empresa.

Atentamente



Alfonso Espinosa
GERENTE GENERAL