



Informe de Gerencia correspondiente al Año 2006

1. Ventas

- a) La facturación del año ascendió a \$156,374.28. Esta cifra representa un crecimiento, en facturación, del 100% con relación al año 2005.
- b) Las ventas del año, por producto, se resumen así:

Producto	Monto Facturado	Porcentaje
Ética del Servicio y del Trabajo	4,600.00	2.9%
Construyendo Equipos	31,900.00	20.4%
Motivación y Trabajo en Equipos	8,214.28	5.3%
Escalando un sueño	1,500.00	1.0%
Liderazgo para un equipo Siglo XXI	4,500.00	2.9%
Capacitación política RED-ID	60,000.00	38.4%
Asesoría Técnica	45,560.00	29.1%
TOTAL	156,374.28	100.0%

2. Costos de Ventas

- a) Los costos directos fueron de \$50,578.20, siendo los dos principales rubros los de Hospedaje y Alimentación, y Transporte.
- b) Los honorarios sumaron un total de \$9,696.08.
- c) Los costos de ventas representaron el 38.5% de los ingresos por ventas en el año.

3. Gastos

- a) Recursos Humanos. El gastos en recursos humanos representaron el 20.3% de los ingresos por ventas.
- b) Los Gastos Generales fueron del 11.8% de los ingresos por ventas.
- c) Los Gastos de Marketing representaron el 11.4% de los ingresos por ventas.
- d) Los Gastos Administrativos ascendieron al 10.8% de los ingresos por ventas.



4. Nuestros clientes

- a) En los talleres efectuados en la Hostería El Paraíso, cuyo éxito se consolidó en el año 2006, tuvimos a los siguientes clientes:
- ⇒ ANDINATEL: 2 talleres para la Gerencia Administrativa;
 - ⇒ DIRECTV: Un taller para los equipos de ventas
 - ⇒ Supermercados La Favorita: 3 talleres para administradores y gerentes regionales de todo el país;
 - ⇒ Alianza Política RED-ID: 4 talleres de formación de líderes para la campaña electoral;
 - ⇒ TROPISERVI s. a.: Un taller en la Hostería Alándaluz, en la provincia de Manabí;
 - ⇒ Municipio del Distrito Metropolitano de Quito: Un taller para el equipo de la Coordinación Territorial.
 - ⇒ Patronato del H. Consejo Provincial de Pichincha: Un taller de Construcción de Equipos.
- b) También se tuvo la oportunidad de participar en dos eventos motivacionales con la empresa EBC (Coca Cola), en sus plantas embotelladores de Guayaquil y Quito.

5. Conclusiones

- a) El año 2006 fue un año de consolidación de nuestra imagen en el terreno de la facilitación de procesos motivacionales.
- b) Se trabajó con un total aproximado de 500 personas de diferentes estratos socioeconómicos.

Se fortaleció el producto bandera denominado *Construyendo Equipos* que ha causado impactos importantes en muchos talleristas.

Atentamente,


Gustavo Darquea
Gerente General

