

Quito, Abril del 2011.

INFORME DE GERENCIA

Al término del ejercicio económico correspondiente al período del 2010, y como antecedentes necesarios para el análisis de la estructura de negocios y sus resultados, se ha procedido a un diagnóstico de la gestión de la Empresa enmarcada en los siguientes aspectos considerados como los más relevantes:

ENTORNO.-

- Aspecto Político.-

Incuestionablemente, se ha vivido una época de estabilidad en el manejo político del país, matizado desde luego por las infaltables discrepancias con distintos sectores sociales. Esta realidad se refleja positiva o negativamente en las actividades de la empresa que en buena parte está orientada con el Sector Público. La actividad vial tomada como política de Estado ha generado oportunidades para nuestra Empresa que ha captado contratos de servicios de consultoría que ha dado ocupación y oportunidades de crecimiento a la Empresa y su personal.

- Aspecto Económico.-

En concordancia con la estabilidad política, se podría decir que en consecuencia se ha registrado una proyección económica generadora de oportunidades para las Empresas que están integradas a los sectores productivos. La Empresa con treinta años de vida ha logrado posicionarse en el mercado de los servicios de consultoría cuando otras Consultoras han desaparecido, gracias a que hemos evolucionado con la problemática política y económica que nos ha obligado a diversificar nuestras actividades entrando en un proceso de autogeneración de oportunidades de trabajo.

COMPETENCIA.-

Uno de los objetivos de la Empresa ha sido competir en los sectores en que desarrollamos nuestra actividad, para lo que hemos procurado mejorar nuestra oferta de trabajo, incorporando nuevas tecnologías, ampliando nuestros servicios, mejorando la imagen y actualizando metas que permitan combinar la experiencia con la excelencia en la satisfacción de los requerimientos del cliente; si bien es cierto que cada año se incorporan nuevos profesionales y nuevas empresas que posiblemente puedan estar orientadas hacia nuestras actividades, tampoco es menos cierto que el cliente cada vez es más exigente en sus exigencias y esto solo se puede lograr con la experiencia, el conocimiento del mercado y la disponibilidad de herramientas y recursos.

Otro aspecto relevante es la de seleccionar también el cliente adecuado que esté a la altura de sus propias exigencias, pues el mercado está lleno de instituciones y personas naturales que perjudican al empresario porque no cumplen con las obligaciones que les corresponden, y entre ellas la de la retribución económica por los servicios prestados, generando graves problemas financieros a las empresas; es muy frecuente por ejemplo el incumplimiento de empresas

estatales que como una derivación de la situación política-económica del país no cancelan oportunamente las planillas a sus contratistas, a pesar de que el contrato claramente establece la forma de hacerlo; esta realidad hace que la Empresa haga provisión de recursos para no trasladar inestabilidad e inseguridad a sus empleados o asociados, sin perjuicio de que contando con el respectivo asesoramiento legal tomar correctivos jurídicos en defensa de los intereses propios de la Empresa; pues claro está que cuando no se lo hace con la debida oportunidad, puede ser un factor que puede liquidarla.

REVISION DE RESULTADOS.-

Haciendo un análisis histórico de resultados reflejados en los respectivos balances de los últimos cinco años, podemos afirmar que hemos incrementado notablemente los montos de nuestros servicios, vale decir de ventas, así:

Año 2000 \$ 10.193,18 (año de dolarización)

Año 2001 \$ 141.088,62

Año 2002 \$ 254.423,75

Año 2003 \$ 267.037,49

Año 2004 \$ 282.424,96

Año 2005 \$ 409.162,72

Año 2006 \$ 245.605,88

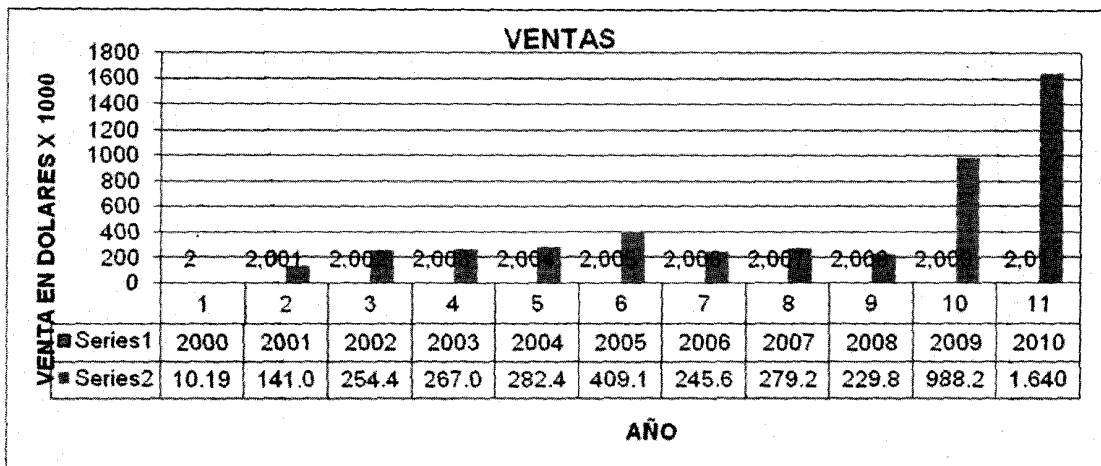
Año 2007 \$ 279.237,68

Año 2008 \$ 229.850,03

Año 2009 \$ 988.267,28

Año 2010 \$ 1'640.308,62

El siguiente histograma permite apreciar la evolución histórica de las ventas:



Es posible notar que el incremento de ventas que refleja la actividad que hemos tenido, ha sufrido un importante crecimiento en un 60 % con respecto al del registro del anterior año, que históricamente fue el registro más importante en los últimos diez años. que se puede apreciar, es de interpretar que prácticamente ha duplicado el mejor año del ejercicio histórico de los últimos diez años, lo cual de por sí solo es un indicador resultados de una buena gestión empresarial.



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

08 ABR. 2011

**OPERADOR 13
QUITO**

[Handwritten signature]

Entre las razones de estos resultados, creemos que está también reflejándose un incremento de la calidad de los servicios prestados, no de otra manera se explica por ejemplo que el Ministerio de Obras Públicas y Petroamazonas hayan invitado sucesivamente a la Empresa para participar en ofertas de prestación de servicios.

En cuanto al aspecto financiero, se han reflejado saldos que en todo caso revelan la solvencia de la Empresa. No está por demás resaltar el apoyo de sus asociados cuando han hecho aportes para futuras capitalizaciones en previsión de que se requiera provisionar recursos.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

ANALISIS DE RESULTADOS

Del análisis de los objetivos propuestos, los resultados indican que han sido buenos bajo la consideración de que el incremento de la producción refleja un esfuerzo muy significativo por proyectar a la Empresa, concluyéndose que ha habido cumplimiento en los objetivos propuestos y por consiguiente una participación activa de los miembros de la Empresa encargados de ellos.

Siendo que los resultados del ejercicio del 2010 son bastante buenos, es de esperar que si no logramos traspasar las metas conseguidas, al menos esperaremos tener un volumen de ventas similares.

PRODUCCION

Para mantener o proyectar nuestro nivel de productividad en base a ventas o servicios, se ha examinado la posibilidad de la asociación con otras empresas o profesionales que nos permitan incrementar nuestra participación en el sector privado o público en previsión de no tener que depender exclusivamente de la actividad del sector público.

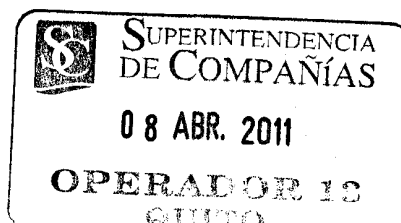
Desde luego, esta última posibilidad es la que genera proyectos de mayor monto y duración, que hace interesante la participación de la Consultora para incrementar ventas y dar empleo por mayor tiempo a sus colaboradores.

Para facilitar el cumplimiento de los objetivos propuestos, es importante provisionar recursos para evitar crisis financieras como consecuencia de la falta de pago oportuno por parte de las entidades contratantes.

Un aspecto digno de mencionar es que la Empresa, en el período analizado, ha venido cumpliendo satisfactoriamente con los procesos de seguimiento de la certificación ISO 9001 – 2008, y aún más esta experiencia nos ha permitido calificar con otros posibles clientes importantes como AGIP, indicador no cuantificable pero que da cuenta de que la Consultora ha desarrollado importantes estándares de calidad.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO.-

Siendo como es, una empresa en la que los miembros del directorio tienen una participación activa y directa, no solamente en la ejecución de los proyectos sino también en las decisiones que



A handwritten signature in the bottom right corner of the page.

se toman en el directorio, las disposiciones han sido consensuales y cumplidas de manera unánime.

HECHOS RELEVANTES.-

Como ya se ha indicado antes, un hecho de especial importancia que cabe relieves que continuamos con las políticas de calidad exigidas por la certificación ISO 9001-2008, que nos ha permitido evolucionar positivamente en los procesos en los que nos encontramos inmersos.

PLANES DE ACCION.-

OBJETIVO: MEJORAMIENTO CONTINUO

ACCIONES	RESPONSABLE	FECHA	RECURSOS
-Mejoramiento en cumplimiento de cronogramas. -Capacitación	-Representante SGC -Gerencia		Humanos y económicos

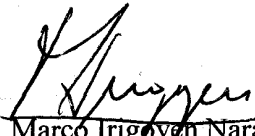
OBJETIVO: FLEXIBILIDAD Y ADAPTACION

ACCIONES	RESPONSABLE	FECHA	RECURSOS
Aumentar campos de acción del negocio	Gerencia, Representante SGC		Humanos, tecnológicos

OBJETIVO: ATENCIÓN AL CLIENTE

ACCIONES	RESPONSABLE	FECHA	RECURSOS
Satisfacción de las necesidades del cliente	Gerencia, Representante SGC		Humanos, tecnológicos, logística

Atentamente,


Ing. Marco Irigoyen Naranjo
GERENTE

