

INFORME ACTIVIDADES 2009

GESTION FINANCIERA:

El año 2009 se caracterizó por ser un período de mucha incertidumbre, tanto en el ámbito nacional como internacional, que causó que la actividad económica empresarial reaccione con precaución con respecto al desarrollo del negocio.

Esta situación incidió directamente en las actividades de ventas de consultoría de la Empresa resultando en una disminución, comparadas con el período 2008, del 54.2% en los ingresos totales. Sin embargo, por el lado de los egresos se aprovechó para realizar eficiencias en los gastos operacionales al tener una mejor utilización en los requerimientos de infraestructura tanto en las oficinas administrativas como logística para los consultores. Esto permitió que se puedan cubrir los costos y gastos fijos del período y tener un resultado final en las utilidades de \$5.359,82.

Un análisis de las ventas podemos informar que del total los ingresos, la consultoría representa el 82.28% y los ingresos por cursos abiertos el 17.72%. Del primer grupo las metodologías de calidad que se destacan son:

- Gestión por Procesos, que representó el 40.6%
- Lean de Producción/Office, que representó el 30.2%
- Planificación Estratégica, que representó 24,6%
- Otras varias el 4.6%

En cursos abiertos los seminarios de Six Sigma-Green Belt y Lean Office son el resultado total del grupo.

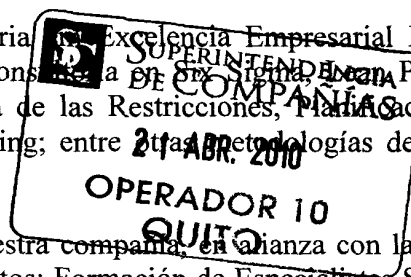
Durante el año 2009 las cuentas por cobrar han reflejado un promedio de 15 días de cobranza, resultado bastante aceptable para mantener la liquidez operativa y cerrando a Diciembre 31, 2009 sin valores por cobrar. Los impuestos y obligaciones tributarias de la Empresa de mantuvieron al día. Así mismo las cuentas por pagar a proveedores son valores que representan pagos del último mes del año.

Los Costos de Ventas, que están representadas en su mayoría por los honorarios y pasajes de movilización de los consultores, representaron el 47.2%. Los gastos operacionales y administrativos locales representaron el 52.8% entre los cuales los más representativos son horarios por administración y ventas, arriendos.

GESTION DE NEGOCIO Y MERCADEO:

En el año 2009, Qualiplus Consultoría y Excelencia Empresarial Ltda. trabajó en varios proyectos de capacitación y consultoría en Six Sigma, Lean Production, Lean Office, Gestión por Procesos, Teoría de las Restricciones, Planificación Estratégica, Cadena Crítica, Throughput Accounting; entre otras metodologías de calidad, en las ciudades de Quito y Cuenca.

Como ocurrió en años anteriores; nuestra compañía, en alianza con la Universidad de las Américas, realizó tres cursos abiertos: Formación de Especialistas Six Sigma Green



Belt, Sistema Lean de Producción y Throughput Accounting; teniendo la participación de empresarios y estudiantes de la ciudad de Quito.

En este año se realizaron varias visitas a empresas industriales y de servicios con el fin de transmitir los principales beneficios de los abordajes sistémicos que ofrecemos para el mejoramiento de productos, servicios y procesos de trabajo; así como también para presentar las experiencias que han tenido empresas ecuatorianas en la implementación de los mismos.

Continuamos con el proceso de revisión y actualización de las bases de datos, lo que permitió un mayor acercamiento con gerencias y jefaturas dentro de las compañías, generando un mayor interés en aplicar estas nuevas herramientas, lo que permitió que Qualiplus Consultoria Ltda. tenga un alto nivel de asistencia a cursos abiertos y que inicie proyectos de implementación con nuevos clientes.

Adicionalmente, para brindar un mayor apoyo a nuestros clientes en sus necesidades, realizamos alianzas con profesionales experimentados en áreas como recursos humanos, planificación, criterios de excelencia, entre otras; logrando así ampliar y complementar nuestra oferta de servicios.

EXPECTATIVAS 2010

Para este año tenemos programado realizar un mayor número de visitas y eventos de información para las compañías, tanto en la ciudad de Quito como en Cuenca y Guayaquil. Se realizará un mayor acercamiento con asociaciones y cámaras de estas tres ciudades, lo que permitirá desarrollar alianzas de trabajo de mutuo beneficio a mediano y largo plazo.

También consideramos de vital importancia mantener los altos niveles de servicio a nuestros clientes, dando todo el apoyo necesario para que puedan finalizar exitosamente sus proyectos de mejora. Esta calidad de servicio que hasta el momento hemos tenido, permitirá que crezca el porcentaje de nuevos clientes que llegan a Qualiplus Consultoria Ltda. gracias a las excelentes referencias que reciben de las compañías con las que estamos trabajando.

La expectativa en el año 2010 es que las empresas y organizaciones ecuatorianas estén más motivadas hacia la consolidación de la Calidad y de aplicación en la Excelencia de productos y servicios. Por lo tanto esperamos que la gestión de consultoría de la Empresa será de crecimiento tanto de mercado como de gestión financiera, ya que se seguirá la práctica de analizar la rentabilidad de cada proyecto en base a un seguimiento de asignación de ingresos y costos de cada uno.



EDUARDO CORREA DE MOURA

Apoderado

Qualiplus Consultoria em Exc. Empresarial Cía. Ltda.