

Quito, 24 de abril de 2018

LEAGROUP S.A.

Informe de Gerencia sobre los resultados del año 2017

El presente informe contiene los resultados de la gestión realizada por la organización durante el año 2017.

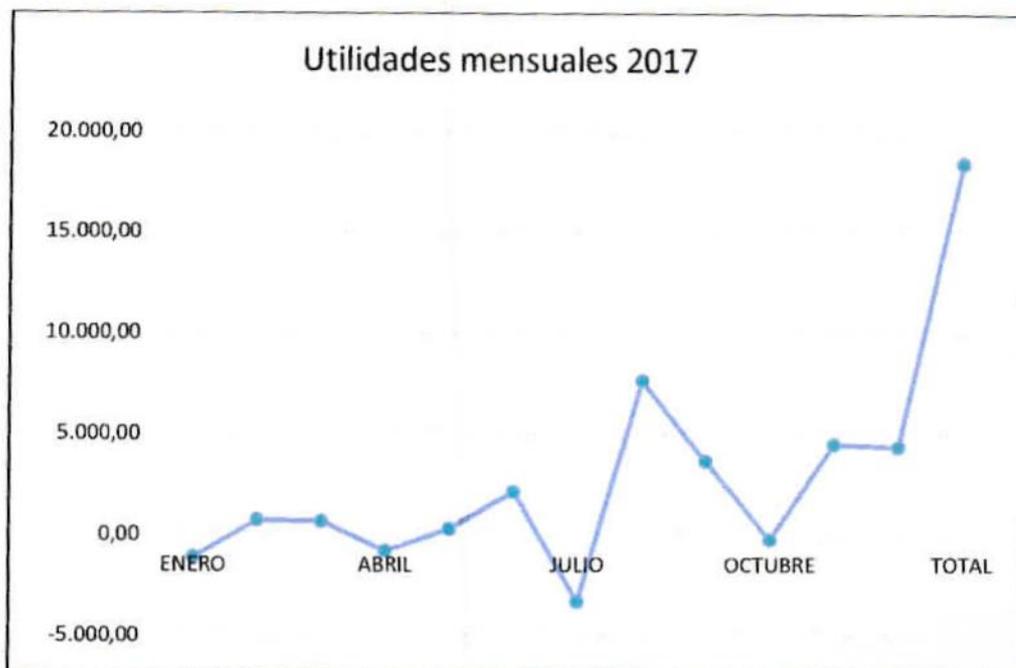
1. ANTECEDENTES

El año 2017 presentó un incremento en la facturación de los servicios de capacitación y consultoría empresarial en la línea de consultoría para la industria automotriz quienes son nuestros principales clientes debido a los cambios de las normas de Calidad y Requisitos específicos de la Industria automotriz; el año 2016 fue un año de inversiones en capacitaciones por lo que a partir del año 2017 se pudo recuperar la inversión realizada, obteniendo en el ejercicio 2017 una utilidad de \$18.435,57.

2. RESULTADOS DE DESEMPEÑO Y EFICACIA DE LA ORGANIZACIÓN.

En la siguiente tabla se muestra el comportamiento de las utilidades mes a mes y el total obtenido en el año 2017.

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
-1.125,13	708,10	660,34	-819,38	261,84	2.130,64	-3.341,67	7.624,70	3.670,22	-231,19	4.517,09	4.380,01	18.435,57



3. DEFINICIÓN DE ACCIONES PARA ABORDAR LOS RIESGOS Y OPORTUNIDADES.

Nº	OPORTUNIDADES	ACCIONES A TOMAR
1	Cambio de la Especificación ISO TS/16949 por la Norma IATF 16949 en la industria Automotriz, la misma que debe ser implementada obligatoriamente en las empresas autopartistas a partir de octubre del 2017.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar entrenamientos abiertos e in company de la nueva norma y requisitos específicos del Cliente General Motors. 2. Apoyar a nuestros clientes en la transición de la nueva norma con los servicios de consultoría y auditorías internas.
2	Dificultad en la administración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Invertir en el desarrollo y

	de los sistemas de gestión de calidad en las organizaciones.	<p>adecuación del software según los cambios de la norma.</p> <p>2. Promocionar y comercializar el software de administración de sistemas de gestión.</p>
3	Obtener acuerdos con organismos internacionales para dictar entrenamientos con aval internacional dictados por instructores locales.	1. Culminar con las etapas de entrenamiento y formación de los instructores locales para su acreditación como instructores autorizados de los organismos internacionales.

Nº	RIESGOS	ACCIONES A TOMAR
1	Nuevo proveedor de servicios de capacitación para General Motors y autopartistas con costos inferiores al de la organización.	1. Ofrecer entrenamientos de nivel internacional con organismos acreditados y obtener el apoyo de General Motors para realizar estos entrenamientos.

4. RECOMENDACIONES PARA LA GESTIÓN DEL NUEVO PERÍODO

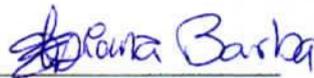
En el nuevo período se recomiendan las siguientes acciones con el objetivo de que la organización mejore sus resultados y logre los objetivos planificados.

1. Reducir los costos fijos e incluir compensaciones variables para el personal de la organización así como la contratación por servicios profesionales según las necesidades de la organización.

2. Dotar de recursos para la culminación del desarrollo del Software de Gestión de la Calidad para que éste apoye a los procesos de implementación de las nuevas normas.
3. Afianzar las relaciones internacionales con nuestros socios estratégicos de México y Brasil para que los entrenamientos se realicen a costos accesibles en nuestro país, dictados por instructores locales pero con aval de los organismos Internacionales.

Pongo a consideración de ustedes los estados financieros correspondientes al año 2017, así como los activos y pasivos de la compañía.

Atentamente,



Ing. Diana Barba
GERENTE GENERAL
LEAGROUP S.A.