

Quito, 25 de abril de 2019

LEAGROUP S.A.

Informe de Gerencia sobre los resultados del año 2018

El presente informe contiene los resultados de la gestión realizada por la organización durante el año 2018.

1. ANTECEDENTES

El año 2018 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, obteniendo en el ejercicio 2019 una utilidad de \$3.666,94.

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 2018.

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2184,67	4639,34	9023,45	5843,67	17617,28	4800,00	5036,28	5446,28	4706,28	15066,28	2160,00	3640,00

UTILIDADES 2018



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

Nº	OPORTUNIDADES	ACCIONES A TOMAR
1	Necesidades de servicios complementarios a la consultoría para los clientes.	1. Crear nuevas líneas de negocios para ofrecer servicios complementarios a la consultoría a los clientes.
2	Clientes multinacionales requieren entrenamientos y capacitaciones frecuentes.	1. Crear un nuevo producto de Programas anuales de Entrenamiento Empresarial de Calidad y ofrecerlo a los clientes.
3	Gremios empresariales	1. Presentar a los gremios empresariales soluciones de capacitación para trabajar en diferentes industrias.

Nº	RIESGOS	ACCIONES A TOMAR
1	Reducción de contratación de capacitaciones por parte de los clientes automotrices debido a la reducción de fabricación de automóviles en el Ecuador.	1. Ofrecer los servicios de capacitación y consultoría en otras industrias.

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. Crear nuevas líneas de negocios para ofrecer servicios complementarios a la consultoría a los clientes.
3. Crear un nuevo producto de Programas anuales de Entrenamiento Empresarial de Calidad y ofrecerlo a los clientes.
4. Presentar a los gremios empresariales soluciones de capacitación para trabajar en diferentes industrias.

5. Ofrecer los servicios de capacitación y consultoría en otras industrias.

Pongo a consideración de ustedes los estados financieros correspondientes al año 2018, así como los activos (\$90350,28) y pasivos de la compañía (\$62800,52).

Atentamente,



Ing. Diana Barba
GERENTE GENERAL
LEAGROUP S.A.