

## INFORME ANUAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE ALDIR CIA. LTDA. Marzo de 2014

### DE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN

En este año, los ingresos totales de la compañía se han disminuido en relación al año anterior, y ello se debió al decrecimiento en la actividad de Consultoría de la Empresa.

En la actividad de capacitación, en este año se mantuvo la facturación en valores cercanos con relación al año anterior, muy superiores a los otros años anteriores.

La facturación de consultoría ha disminuido considerablemente del año anterior, esto se debió a la disminución de ingresos por la drástica disminución de regulados en la Entidad de Seguimiento Ambiental acreditada por el Municipio de Quito. Sin embargo de esta reducción, los ingresos por capacitación solo han significado alrededor de un tercio de la facturación total y se esperaría que en el año venidero alcance la meta de representar el 50% de los ingresos de la compañía.

### DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS

La situación de los resultados de la empresa, ha sido tan favorable como en el año pasado, en que se obtuvo ganancias por valores razonables en relación a la inversión de los socios.

### DE LAS PERSPECTIVAS DE LA FIRMA CONSULTORA

El mercado en consultoría y capacitación se mantienen sin mayores restricciones. En capacitación, se espera que el principal cliente de la firma, que en los últimos años ha reducido significativamente su demanda, amplíe sus requerimientos en el año venidero. De igual forma, se advierte un crecimiento en la demanda de consultoría.

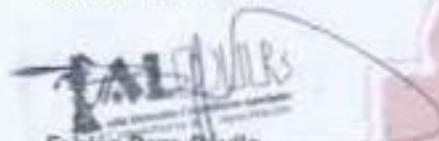
Para ambos casos se ha visto necesario aumentar el patrimonio de la empresa, debido a los requerimientos mínimos que el SERCOP dispone para realizar ciertos trabajos que pueden ser realizados por la consultora.

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se vuelve necesario por tanto que la Junta de Socios reflexione sobre los mecanismos que se puedan adoptar a fin de diversificar el campo de acción de la Consultora, así como una participación más comprometida con el desarrollo de la empresa. Debe plantearse además la necesidad de incrementar el capital social y la conveniencia de aceptar nuevos socios, no solo por el incremento de recursos económicos sino más bien por generar un equipo

mayor de profesionales jóvenes que puedan fortalecer la gestión, diversificar los productos ofertados y mejorar los resultados financieros de la firma consultora.

Quito, marzo de 2014

  
Fabian Raza Davila  
GERENTE GENERAL

