



## INFORME ANUAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE ALDIR CIA. LTDA. Abril de 2016

### DE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN

En este año, los ingresos totales de la compañía crecieron el veinte por ciento en relación al año anterior, recuperando el decrecimiento del período precedente. La disminución derivada de la terminación del contrato con la Secretaría de Ambiente del Municipio de Quito, implicó además muchos esfuerzos que de otra forma, habrían sido destinados a la búsqueda de nuevas fuentes de trabajo. A la fecha de este informe se liquidó financieramente el contrato, luego de transcurridos más de año y medio de la suscripción de un acuerdo para la terminación del mismo. No obstante la reducción por este concepto, en el último trimestre la Consultora suscribió tres contratos: con el Banco del Estado, con el SIR y con CELEC EP Unidad de Negocios COCACODO SINCLAIR, lo que permitió recuperar el nivel de ingresos.

Como estaba previsto en el presupuesto anual, la actividad de capacitación se mantuvo con relación al año anterior (US \$ 140.000), es decir, sostuvo el crecimiento que se generó hace dos años, siendo el SRI el mayor cliente (más del 73% de la facturación).

De todas formas, aunque la capacitación se ha sostenido en niveles similares, se espera que en 2016 crezca más debido a la incursión en nuevas modalidades de capacitación (capacitación abierta y capacitación virtual), utilizando el convenio suscrito con la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador UASB, mediante el cual Aldir puede ejecutar acciones de capacitación y consultoría en asocio con la UASB.

En cuanto a consultoría se advierte que en el 2016 podría haber un decrecimiento por el ya evidenciado problema de la caja fiscal y que significaría una contracción de la demanda del sector público. Ello significa que la consultora deba explorar otras posibilidades, específicamente del sector privado o de la oferta de la cooperación internacional.

### DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS

A pesar de la situación adversa antes expresada, los resultados de la empresa, fueron favorables, aunque en menor valor que el año anterior.

### DE LAS PERSPECTIVAS DE LA FIRMA CONSULTORA

En el 2016 el mercado en consultoría y capacitación se verá muy afectado por las condiciones económicas del país que resultan críticas por la drástica caída del precio del petróleo que significa un desfinanciamiento del presupuesto general del estado en más de siete mil millones de dólares. Empero, como se expresa en

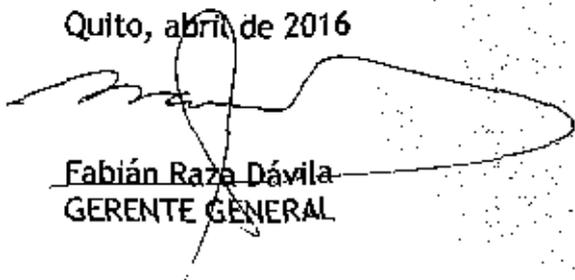
párrafos anteriores, en las dos líneas de trabajo se explorarán opciones diferentes.

De otra parte, el importante incremento del capital social (de US \$ 15.000 a US \$ 30.000) realizado el año anterior permite atender los requerimientos de capital de trabajo derivados de la lenta recuperación de los adeudos de la firma de parte de su principal cliente, en general, que es el sector público; permite además participar en concursos de consultoría o capacitación del mismo sector público que según la nueva normatividad del SERCOP, exige un patrimonio de alrededor del 25% de los presupuestos referenciales de los servicios que requiere. No obstante el incremento, algunas demandas no pueden ser atendidas por lo que parece necesario incrementar nuevamente el capital social y en ese contexto, el socio mayoritario ha realizado una aportación para futura capitalización por Diez mil dólares.

#### 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.

Quito, abril de 2016



Fabián Raza Dávila  
GERENTE GENERAL