

**INFORME DE GERENCIA
PERIODO ECONÓMICO 2010**

Señores miembros del directorio acogiéndome a la disposición estatutaria presento a ustedes el informe anual de las actividades.

Los indicadores macroeconómicos de inflación para el 2010 en la ciudad de Cuenca fue de (3,95%) superior en 0,6% al nacional con el 3,33%, esto demuestra que en el país existe una estabilidad en relación a años anteriores, sin embargo la ciudad están entrando en un fuerte proceso de recesión que genera nerviosismo y temor en los empresarios, afectando ostensiblemente a nuestro negocio, pues el rubro capacitación, es el primero en ser revisado e inclusive eliminado de los presupuestos de las organizaciones.

Este no ha sido un año de producción, pues han existido factores endógenos y exógenos que han generado inestabilidad e incertidumbre que han repercutido en los resultados del negocio, citando algunos de ellos: La indecisión de los directivos de las empresas, pues una vez entregada la propuesta dilatan su contratación. El desconocimiento del mercado y en muchos de los casos de los clientes de la nueva contratación, dificulta un acceso a las empresas clientes para ofrecer los productos. El financiamiento del CNFC, para la capacitación a las empresas del sector privado con porcentajes iguales o superiores al 80% a través de centros de capacitación acreditados ha hecho que tengamos que realizar alianzas con fundaciones y centros de capacitación para poder brindar capacitación en las empresas que han solicitado nuestros servicios en este campo. La falta de productos nuevos tanto en el campo de la asesoría y la consultoría que impliquen acercamientos con clientes que están en un proceso de mejora continua buscando alternativas para mantenerse competitivos en el mercado. Un plan continuo y agresivo de visitas y ventas a clientes potenciales que conocen de la calidad de nuestros servicios.

Es necesario recalcar que la gerencia ha trabajado en contactos con autoridades locales y seccionales promocionando nuestros servicios, pues la mayoría de municipios han entrado en procesos de mejora y optimización de los recursos buscando la autogestión como uno de los requisitos de desarrollo de la gestión de las autoridades seccionales y locales.

En el presente año se han reducido rubros relacionados a intereses a terceros, sobregiros, multas y otros al IESS, al SRI y al Municipio, pues la información contable y la liquidez nos han permitido cancelar deudas que se mantenían pendientes inclusive de años anteriores.

La cartera se ha manejado adecuadamente reduciéndose el rubro de cuentas por pagar de clientes, lo que ha hecho que seamos más eficientes en pago a asesores y docentes así como a proveedores de material de oficina y otros.

Se ha procurado manejar y controlar los costos de operación, con un seguimiento minucioso de los mismos.

Para 2010 se manejó un presupuesto de \$80.000,00 el mismo que fue revisado trimestralmente de acuerdo a las perspectivas y estimaciones de ventas en el mercado, así como a la gestión desarrollada por el grupo colaborador de la empresa la Ing. Johanna Maldonado responsable de esta área, cuyo trabajo aunque no se ha visto reflejado en los resultados, fue planificado en base a visitas mensuales y propuestas que se presentaron con oportunidad en espera que el trabajo del año anterior de sus frutos en el año 2011. Las

ventas del 2010 siguen siendo bajas, pues son inferiores a lo presupuestado para el año, más sin embargo han tenido una ligera recuperación pues representan un incremento de un 2% y 10% con relación al 2008 y 2009 respectivamente.

La falta de cumplimiento del presupuesto se debe básicamente a que el mismo se calculó en base a las propuestas presentadas y aceptadas por gerentes y directivos de las empresas durante el año 2009 y parte del 2010, lamentablemente la falta de seriedad en unos casos y el recorte de presupuestos originaron la suspensión de proyectos en ejecución, en algunos casos la postergación para el siguiente año, propuestas que estaban aceptadas como el caso del E.E.R.C.S, EMAC, Desarrollo Agropecuario y otras propuestas de capacitación aceptadas en el cuarto trimestre del 2009 que por razones eminentemente administrativas se postergaron para inicios del 2010, y que por falta de gestión de ventas no pudieron ser reemplazados en el año.

En el presente año y habiendo cumplido el 81,25% del presupuesto de ventas, superando escasamente el punto de equilibrio que fue del 79,80%, se ha generado una mínima utilidad del 0,4% de las ventas totales.

La pequeñísima utilidad conseguida se debe a la oportuna política de austeridad en el manejo de gastos que fue apoyada por los colaboradores de la empresa.

Es indudable que el campo en el que nos desenvolvemos es cada vez más difícil y más competitivo, por el apareamiento desmedido de empresas a nivel nacional como internacional dedicadas a esta actividad, así como por la presencia de profesionales, que han conseguido su especialidad y práctica en forma individual y, valiéndose del tráfico de influencias tales como: parentesco, amistad u otros han desvirtuado al mercado de la capacitación y asesoría convirtiéndolo en fuentes de ingreso o trabajo personal, sin importar el último beneficiario que es el cliente.

Con el propósito de contrarrestar estas dificultades se está trabajando en nuevas estrategias que permitan mejores réditos a la empresa a través de alianzas estratégicas y creación de nuevos productos que nos permitan vender más y mejor.

Los aspectos positivos son una mejor planificación y desarrollo de los programas que generaron confianza y credibilidad en nuestra empresa y los servicios que prestamos.

Finalmente quiero expresar mi agradecimiento a los compañeros así como al grupo de asesores que día a día, están dando su mejor esfuerzo y capacidad buscando mejores días para nuestra empresa.

Atentamente



Econ. Homero Patiño L.
Gerente General



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS,
VALORES Y SEGUROS

27 ABR 2011

Sheila Pérez