

## **INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2011**

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

Los indicadores macroeconómicos como la inflación que para el 2011 fue en la ciudad de Cuenca (3,09%) inferior a la nacional con el 3,41%, demuestran que el país y 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 de 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 2011 se manejó un presupuesto de \$78.000, 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 Eco. Homero Patiño Ledesma 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 2012. Las ventas del 2011 han sido las más bajas de los últimos seis años, pues

de los \$ 66.996,26 expresados en el balance, un 20% corresponden a ventas anticipadas que el año anterior no se pudo facturar y que ingresó como venta en el 2011, representando el 96.45% de las ventas del año anterior esto es, un 3.55% menos que las ventas del año anterior.

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 2010 y parte del 2011, lamentablemente la falta de seriedad en unos casos y el recorte de presupuestos originaron la suspensión de proyectos en ejecución en algunos casos y la postergación para el siguiente año en otros.

En el presente año y habiendo cumplido tan solo el 80.76% del presupuesto de ventas, y gracias a una gestión ordenada y efectiva en el manejo de ofertas así como en el de presupuestos de gastos se obtuvo una rentabilidad que representa el 1.96% indicando que nuestro punto de equilibrio para el presente año fue de \$ 62.500

Esta baja rentabilidad debido a la falta de cumplimiento del presupuesto pudo haber generado inclusive pérdida, de no ser 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 rúditos 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**  
**ACRISOLAR CIA. LTDA.**