

INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2012

Señores miembros del Directorio, acogiéndome a la disposición estatutaria presento a ustedes el informe anual de las actividades las mismas que están divididas en dos partes: los aspectos financieros y de ventas y asuntos administrativos.

1.- ASPECTOS GENERALES:

El entorno económico y los indicadores macroeconómicos del país, han mejorado sustantivamente debido a que el gobierno nacional está optimizando y reestructurando los servicios e impulsando la inversión pública y aunque ello genera la intranquilidad en los actores económicos del país, no es menos cierto que esta preocupación se convierte en una oportunidad para empresas como la nuestra, pues los ejecutivos de las organizaciones tanto del sector público como del privado, están preocupados por un servicio eficiente al cliente como uno de los recursos básicos para mantener y mejorar su posición en el mercado. De otra parte, una de las formas de ser competitivos es sistematizando y optimizando los procesos para poder conseguir la eficacia que requiere el cliente y la eficiencia en los resultados como aspiración de la administración pública, accionistas, directores y ejecutivos de las organizaciones

Los indicadores macroeconómicos como la inflación en el 2012 fue en la ciudad de Cuenca de 3.93% inferior a la nacional que fue de 4,16%, indicadores que muestran un incremento con relación al año anterior de 3,33% a nivel nacional y 2.48% para la ciudad de Cuenca. Cabe destacar que las políticas estatales están dirigidas a que las empresas públicas sean eficientes y trabajen con calidad, aspecto que beneficia en forma muy positiva a nuestra actividad, por lo que se generarán todos los esfuerzos y acciones que nos permitan aprovechar esta coyuntura especial que vive el país.

Es importante destacar que se ha continuado con la política del año anterior de realizar ajustes en los precios de venta que casi siempre estuvieron igual o por debajo, de la competencia; tanto en capacitación como en la asesoría, así como un ajuste ostensible en el margen de participación, con relación a lo de los años anteriores; incrementos que de ninguna manera afectaron las ventas que, en este año se incrementaron en un 79% con relación al año anterior.

La gerencia ha trabajado en contactos con autoridades locales y seccionales promocionando los servicios, más sin embargo ha faltado un adecuado seguimiento y cierre de ventas con relación a las propuestas que se han presentado con tales propósitos.

Para el 2013 están en planes de negociación tres proyectos que asegurarían que se supere con facilidad en punto de equilibrio establecido, permitiendo además una planificación mejor estructurada para su revisión seguimiento y control del plan de ventas. Entre ellos está el de CELEC EP., para lo que inclusive nos asociamos con SAGITTA CIA. LTDA., para fortalecer nuestro equipo de profesionales, que nos permitió ingresar y ganar el concurso de implementación del sistema integrado de calidad que es de \$206.000,00, el más grande que ha negociado ACRISOLAR desde su creación; la segunda es a SERSEVI empresa de seguridad con las que se ha mantenido conversaciones desde finales del 2010 y la tercera la Empresa de quesos Alimentos Chontalac y que se espera iniciar en el primer trimestre del 2013.

2. ASPECTOS FINANCIEROS

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.

2.1.- ANÁLISIS DE PRESUPUESTOS DE VENTAS Y VENTAS EFECTIVAS

De las estimaciones de los costos por ventas de los años anteriores se ha fijado como presupuesto para el 2012, una venta promedio mensual de \$7.500,00 esto es \$90.000,00, presupuesto que en el 2012 fue superado con creces vendiendo un 12% más de lo presupuestado y el 62% más de lo vendido en el 2011.

Es muy difícil ajustar presupuestos por la falta de decisión que demuestran los ejecutivos de las empresas así como, los limitados productos que ofrecemos y por la inexistencia de un plan gestión de ventas, que se pretende mejorar para el próximo año, ajustando el presupuesto a las necesidades el mercado así como a los productos que al momento se disponen.

2.2. VENTAS DE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN ASESORÍA Y CONSULTARÍA

El los dos cuadros que se adjuntan se evidencia, cómo se ha dicho, un incremento de un 78,65% de las ventas con relación al 2011, así como la estructura porcentual de los tipos de servicios que ofrecemos con incrementos muy significados en todos los rubros a excepción de la capacitación abierta que se redujo casi tres veces de las ventas del año anterior con un 39,53%.

La asesoría conjuntamente con el monitoreo, sigue teniendo un peso porcentual alto del 71,42%, de las ventas, con una mejora de casi 12 puntos porcentuales con relación al año anterior que fue del 59,02%.

3.- ESTADOS DE RESULTADOS Y REPARTO DE LAS UTILIDADES

Por las razones que se han expuesto, este año se vendió \$112.541,32 esto es 78,65%% más que el año 2011 y un 25% con relación al punto de equilibrio que se mantuvo en los \$7.500,00 esto es \$90.000,00, y aunque las ventas mejoraron, esta mejora, no se vio reflejado en las utilidades, pues en el presente año se hizo un ajuste de personal sobre todo en el área administrativa y de gestión de ventas, en las que se incluyó comisiones sobre ventas las mismas así como bonos por rendimiento o cumplimiento de proyectos, la adecuación y mejora de la oficina y la compra de equipos entre otros y que, fueron necesarios para mejorar la imagen de la empresa, utilidad que representó tan solo un 1,94% de utilidades sobre las ventas totales.

El costo de ventas del 2012 con relación al 2011 representó un incremento de un 78%; los rubros o cuentas que contribuyeron a este incremento son los gastos

administrativos por incremento de personal y, los de ventas por ajustes salariales y de comisiones al personal de ventas.

Los gastos administrativos en el 2012 representaron el 40,90% y los de ventas el 55,69% de las ventas totales, con variaciones de 4 puntos porcentuales y en menos con relación al 2011 cuyos gastos administrativos representaron el 45% y el de ventas el 51,69%, porcentajes que se justifican por los ajustes tanto administrativos como de ventas realizados en el ejercicio económico del 2012.

Dentro de los gastos administrativos el rubro con mayor incidencia de incremento es el de sueldos y salarios y beneficios salariales en casi más de un 90% de incremento con relación al 2011, incremento que se justifica en base a los ajustes de personal para una mayor y mejor atención a clientes y usuarios de nuestros servicios

En la cuenta otros gastos de venta se encuentran incluidos el material de apoyo, almuerzos, breaks, limpieza, decoración entre los más importantes, en el presente periodo este rubro se ha incrementado en más de un 400%, en relación a lo gastado en el 2011, debido a que las empresas que contrataron los servicios de capacitación, solicitaron se les incluya los servicios antes mencionados dentro de la cotización, rubros que normalmente son las que asumen estos costos.

4.- ANÁLISIS DEL BALANCE

El balance demuestra la solidez económica de una empresa por lo que es conveniente hacer una análisis de la estructura interna de sus cuentas y la dinámica y cambios que ha experimentado en los últimos cuatro años, para lo que se adjunta el cuadro comparativo con las principales cuentas tanto del activo como del pasivo y las del capital y los cambios que se han registrado.

4.1.- ACTIVOS

La cuenta Caja y Bancos que corresponde al grupo del Activo Disponible, en los tres últimos años tiene saldos positivos, debido básicamente a los ingresos por concepto de los anticipos de los contratos firmados en el 2012 sobre todo de asesorías y que, fluctúan entre el 20% y 30% del total de los contratos de ventas, servicios, contratos negociados entre 12 y 14 meses, anticipos que se van descontando en el mismo porcentaje de cada factura entregada al cliente mensualmente que nos han servido para cubrir los honorarios y gastos de movilización que, periódicamente se cancela al asesor colombiano y que, esta entre dos y tres mil dólares dependiendo del número de horas trabajadas, pues las facturas emitidas a las empresas se cobra entre los 15 y 30 días siguientes a la venida del asesor.

El Activo exigible representa el 78,37% del total del activo, constituido por la deuda de los clientes de al menos 30 días posteriores a la facturación de ventas, y que ha sido muy difícil controlar la cartera de clientes, sobre todo del sector público por los trámites burocráticos, que superan en muchos casos los 90 días para el pago de una factura.

La cuenta otros activos está representada por el activo fijo y que corresponde al saldo del valor en libros del costo de los activos menos la depreciación de los mismos, este rubro se mantiene a la baja de un 13,58% en el 2011 a un 9,62% en el 2012, el porcentaje del último año justifica que se deban realizar inversiones de actualización de activos en los que se incluya mobiliario de oficina y equipo de computación para mejorar la presentación de los servicios que ofrecemos y la imagen empresarial.

4.2.- PASIVOS

Una característica básica de los pasivos es que todo incremento en cualquiera de sus cuentas afecta directamente al activo por ser cuentas que financian el pasivo; en el 2012, no se produjeron inversiones ni variaciones significativas con relación al 2011, representando un incremento muy pequeño que representa el 0,98%. A continuación se describen el comportamiento del pasivo corriente conformado por las siguientes cuentas que ameritan su análisis:

- La cuenta proveedores de servicios y proveedores varios, corresponde a honorarios de docentes y asesores y los pagos se realizan generalmente en los treinta días posteriores a la entrega de servicios, por lo que los valores están en función a las ventas que se realicen en el mes, y que se encuentra respaldo por la cuenta clientes del activo. En el 2011 representa el 48,25% del pasivo total, mientras que en el 2012 fue el 63,48% del pasivo total, incremento que se debe básicamente al contrato firmado con el Gobierno Provincial del Azuay a finales de noviembre, cuyo valor representó el 75% de las ventas de diciembre y que, quedaron pendientes para el próximo año.
- Uno de los rubros que ha permitido conseguir fondos para reducir los costos financieros ha sido los anticipos de contratos de asesoría con las empresas y que normalmente representan entre el 20% y 30% del costo del programa y que en el 2011 se incrementó en 52,26% con relación al 2010, representando casi el 37,18% del pasivo una política saludable que inclusive redujo el riesgo por el endeudamiento necesario de acrisolar debido a la alta dependencia de los activos con el financiamiento de los mismos.

4.3.- PATRIMONIO

El patrimonio de la empresa represento en el 2012 con relación a los activos totales un 56,83% dos puntos más de lo que fue en el 2011, este incremento se debe básicamente a las utilidades que generó el negocio

En la actualidad el patrimonio representa casi 11 veces de las aportaciones de los socios, 1,3 veces el pasivo y aproximadamente la sexta parte de las ventas, indicadores que demuestran, la estabilidad de la empresa pues la relación pasivos patrimonio demuestran que por cada dólar que la empresa debe, tiene un respaldo de 1,3, indicadores que demuestran la solvencia de la empresa, pero que a futuro debe mejorarlo, pues estos indicadores son considerados tanto para el crédito como para la contratación pública sobre todo en contratos que superen los \$100.000,00 dólares.

La empresa debe iniciar un plan de inversiones en los que se incluyan mejoras en instalaciones, mobiliario, actualización de equipo de computación, pues los activos que en la actualidad posee la empresa se han depreciado casi en un 80% de su valor original.

5.- RECURSO HUMANO

El equipo humano de trabajo con el que cuenta Acrisolar constituye el mejor activo que posee la institución por lo que se ha procurado realizar reuniones de carácter social y de trabajo para mantener una mejor comunicación y rendimiento, se ha procurado participarles del cumplimiento del presupuesto de ventas mensuales a través de

comisiones en base a los resultados obtenidos procurando de alguna manera mejorar los sueldos bajos que mantienen la empresa y que esperamos mejore en el presente año.

6.- ASPECTOS GENERALES

Es indudable que el campo en el que nos desenvolvemos es cada vez más difícil y más competitivo, por la participación el mercado de un mayor número de empresas dedicadas a actividades similares a la nuestra así como de profesionales y consultores que ofrecen servicios profesionales a precio muy por debajo de los nuestros, lo que obliga a una mayor y mejor presencia en el mercado demostrando la calidad y resultados de nuestros servicios.

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