

## INFORME EJECUTIVO PERIODO ECONÓMICO 2014

Señores miembros del directorio, acogiéndome a la disposición estatutaria, presento a ustedes el informe anual de las actividades, cuyos aspectos y actividades están descritas en cuatro capítulos y que a continuación se describen.

### 1.- ASPECTOS GENERALES:

El entorno económico y los indicadores macroeconómicos del país, sobre todo por la fuerte inversión pública del gobierno actual, ha posibilitado que las empresas tanto del sector público como del privado tiendan a ser cada vez más competitivas, lo que ha motivado a que sus ejecutivos estén empeñados en mejorar sus procesos, incluyendo la atención al cliente como elementos claves para permanecer en los mercados tanto nacionales como internacionales.

Acrisolar Servicios y Desarrollo Asociados Cía. Ltda., desde hace 20 años ha incursionado en los servicios de consultoría con el propósito de ser el soporte para el desarrollo empresarial de la ciudad y la región.

### 2. ASPECTOS FINANCIEROS

El 2014 fue el año que más vendió la empresa desde su creación, pues los ingresos por este concepto fueron de \$168.995,91, permitiendo que la empresa tenga una buena liquidez y haya podido cumplir oportunamente todas las obligaciones laborales, tributarias así como con proveedores de consultoría capacitación y otros servicios.

La mayoría de las ventas del 2014 iniciaron en el 2013, pero por falta de cumplimiento en los plazos establecidos en los contratos por múltiples circunstancias, atribuibles especialmente a las empresas tuvieron que extenderse al 2014, ocasionando el destino de recursos adicionales a los previstos lo que afectó los costos estimados en cada uno de los programas vendidos.

Cuatro fueron las empresas que concitaron todo nuestro esfuerzo y recursos en el 2014: CELEC, SERSEIVI, DACA y MEDIMAGEN, las mismas que representaron el 53% de los ingresos por ventas del año, pero utilizaron más del 80% de los recursos de la infraestructura física y humana de Acrisolar, proyectos que no resultaron nada rentables sobre todo el de Celec pero que utilizó una gran asignación de recursos y un fuerte desgaste institucional.

La cartera vencida de este año se ha incrementado y, al ser Acrisolar empresa que formó parte del Consorcio Consultor deberá asumir las pérdidas que presentaron los estados financieros del Consorcio Consultor, pues como es de conocimiento de los socios la empresa Ságitta Consorciada está en proceso de liquidación y no se ha encontrado por parte del propietario mayor de Ságitta Ing. Borrero la predisposición para asumir solidariamente las pérdidas acumuladas ocasionadas por el proyecto.

Para el 2015 se tiene planeado la actualización del plan estratégico de y un agresivo plan de visitas y ventas que permitan cumplir con un presupuesto y que, de acuerdo a las estimaciones de ventas del 2015, al menos en los dos primeros meses del año no se podrá cumplir, porque sobre todo el último trimestre del 2014 se dedicaron todos los esfuerzos para cerrar el proyecto CELEC,

que había tenido un retraso en casi todos los productos que debieron entregarse en los seis bimestres en los que se comprometió la entrega de los contratos y cuyas multas podían generar problemas económicos de serias consecuencias para la empresa por la acumulación de multas que se efectivizarían al finalizar el contrato en caso de retraso en la entrega del informe final.

## **2.1.- ANÁLISIS DE PRESUPUESTOS DE VENTAS Y VENTAS EFECTIVAS**

El presupuesto establecido para el 2014 estuvo en función del histórico de ventas de los años anteriores y el porcentaje que estas ventas han representado, con relación a los gastos administrativos de la empresa considerados como costos fijos, y que han representado en el presupuesto de ventas el 40% y como en los presupuestos elaborados hasta el 2011 no superaban los \$30.000,00, la estimación de las ventas anuales fue de \$90.000,00, estimándose que mensualmente no sea inferior a los \$7.500,00. A partir del 2012 los gastos administrativos se han incrementado a \$45.000,00 anuales, por la contratación de nuevo personal, lo que implicaba que el nuevo presupuesto anual sería de \$112.500,00 anuales, presupuesto con el que se ha venido trabajando a partir del 2013.

El 2015 es un año difícil para Acrisolar porque históricamente el presupuesto de ventas ha estado conformado por al menos el 50% de los contratos vendidos en el año anterior y este año no alcanzan al 20%, teniendo que soportar el presupuesto del presente año en más de un 80% de las ventas que se debe conseguir en el 2015.

## **2.2. VENTAS DE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN ASESORÍA Y CONSULTARÍA**

Las ventas del 2014 fueron las más altas desde su creación y ascendieron a \$167.920,40. La asesoría sigue siendo el rubro más representativo con el 64,19% del total de ventas, le siguen en importancia el seguimiento y monitoreo con el 13,51% y la capacitación con el 9,97%, este último porcentaje ha mejorado en el presente año por el programa de charlas y capacitaciones que se dictaron en Celec, pues la capacitación en el presupuesto de ventas forman parte de la estructura de las propuestas representando por lo general un máximo del 10% del costo de la propuesta. Además en el presente año no se consideraron programas de capacitación abierta.

## **2.3.- ESTADOS DE RESULTADOS Y REPARTO DE LAS UTILIDADES**

Este 2014 se logró vender una cifra récord que ascendió a \$167.920,40 esto es un 70,06% más de lo vendido en el 2013 y un 47,25% con relación a lo presupuestado para el año que fue de \$112.500,00. De estas ventas solo a Celec facturamos el 46% y que consumió más del 60% de los recursos humanos y de infraestructura física de Acrisolar, lo que afectó directamente a los resultados del presente periodo.

Los Gastos de Ventas fueron los que sufrieron un mayor incremento en la estructura de costos y gastos del Estado de Pérdidas y ganancias por las ampliaciones de los plazos de casi 6 meses en el proyecto con Celec lo que implicó el pago de horas adicionales a los asesores y personal contratado con tal propósito este incremento fue de aproximadamente el 10%, con relación a lo gastado el año anterior.

Los Gastos Administrativos son considerados como fijos por lo que al incrementarse las ventas su peso relativo en la estructura por que durante el año estos gastos no se modifican, lo expuesto se ratifica pues estos gastos representaron un del Estado de Pérdidas y Ganancias un 32,70% de las ventas del año, siendo casi un 8% menor al porcentaje que por este mismo concepto representó en el 2013.

Los Otros Gastos como los financieros, de Depreciación y los no identificados agrupados como varios no han superado el 2% de los costos y gastos, lo que demuestra un manejo adecuado de sus recursos, evitando inclusive pago de intereses al cumplir oportunamente sus obligaciones.

## **2.4.- ANÁLISIS DEL BALANCE**

El análisis del Balance General es una información clave para los socios y accionistas pues demuestra la dinámica de sus cuentas y la solidez del negocio.

### **2.4.1.- ACTIVOS**

El activo fijo ha tenido un incremento importante en el 2014 que pasó del 6,91% del total de los activos declarados en el 2013 al 14%, pues se adquirió y actualizó los equipos de computación así como adquisiciones de muebles para mejorar la presentación de la empresa.

### **2.4.2.- 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 activo, debido a que ningún incremento del activo ha sido financiado con nuevas aportaciones y peor aún con los saldos que generan las utilidades, en el 2014 el pasivo se incrementó con relación al 2013 en un 26% casi en menos de la tercera parte de lo que creció el pasivo, pues la diferencia fue absorbida por las cuentas que conforman el capital.

Durante estos últimos tres años la cuenta del pasivo se ha ido regulando y ajustando pues existían cuentas de proveedores, que estaban constando en el activo como préstamos como es el caso de socios y empleados, como anticipos en el caso de proveedores por lo que para proceder al cierre del ejercicio se regularon estas cuentas mediante la compensación de créditos y débitos.

### **2.4.3.- PATRIMONIO**

El patrimonio de la empresa está representando los aportes de los socios más las utilidades acumuladas tanto del presente período y de años anteriores y su crecimiento básicamente está determinado por las utilidades que genera el negocio en el período económico de estudio, por lo que las utilidades generadas en el presente año determinaron un 28,05% de crecimiento del patrimonio.

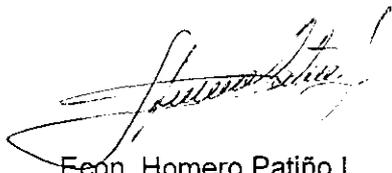
Se espera que en el siguiente período la empresa inicie un plan de inversiones en los que se incluyan mejoras en instalaciones, mobiliario, actualización de equipo de computación, pues los activos que en la actualidad posee la empresa se han depreciado casi en un 80% de su valor original.

## **3.- RECURSO HUMANO**

La participación profesional y activa de todos los colaboradores de Acrisolar de manera especial en el proyecto Celec permitió que la empresa cumpliera satisfactoriamente con los términos establecidos en el contrato, que de no haberlo hecho hubieran acarreado serias dificultades legales y económicas para el futuro de nuestra empresa por lo que la dedicación y el esfuerzo que pusieron tanto en el aspecto técnico, administrativo y logístico fueron muy valiosos y dignos de reconocimiento por parte de la empresa .

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,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Eeon. Homero Patiño L.', written in a cursive style.

Eeon. Homero Patiño L.  
**GERENTE GENERAL**