

INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2016

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 año 2016 al igual que el 2015, ha estado marcado por una serie de dificultades económicas que han provocado una reducción drástica en los niveles de crecimiento de la economía ecuatoriana, con relación a los años anteriores y que, según los datos del Banco Central del Ecuador BCE, indican que la economía ecuatoriana registró un decrecimiento del 1.7%, porcentaje que se vio afectado sobre todo los tres primeros trimestres, pues en el último trimestre del 2016 la economía presenta un ligero repunte con un incremento de PIB del 0.4%. La inflación a nivel nacional en el 2016 fue del 1.12% con una reducción de 2,22% con relación al 2015 que fue de 3,38%, mientras que de la ciudad de Cuenca decreció en más de tres puntos con relación al año anterior de 4,29% en el 2015 a 1.06% en el 2016, dejando de ser una de las ciudades más caras del Ecuador.

Se han realizado algunas actividades que apunten a contrarrestar esta crisis que vive el Ecuador y a las empresas tanto del sector público como del sector privado, realizando visitas a las cámaras de la producción así como a las universidades con el propósito de hacer alianzas y convenios que permitan difundir nuestros servicios sobre todo con programas de capacitación que nos permitirá un mejor posicionamiento en el mercado local y regional.

2. ASPECTOS FINANCIEROS

El 2016 ha sido uno de los años más difíciles para la empresa, pues pese a todos los esfuerzos realizados las propuestas no se concretaron en ventas por la indecisión de los gerentes de las empresas en autorizar las propuestas de servicios, que con antelación habían sido entregadas, lográndose en el primer cuatrimestre ventas menores al 40% de lo presupuestado y al final del año llegando tan solo al 56% del presupuesto anual.

Aunque se ha mantenido la política de austeridad en el manejo de costos y gastos, los problemas de ampliación en los tiempos de entrega de los contratos, por el retraso de las actividades planificadas debido a cambios de agendas, en muchas ocasiones a última hora, por parte de los responsables de la implementación y que por lo general no se tuvo reconocimiento económico alguno por estas modificaciones, han obligado a que nuestros costos variables de pago a profesionales y seguimiento de cada proyecto se incrementen, reduciéndose como consecuencia, el margen de utilidad en los mismos.

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

El presupuesto que se elaboró para el 2016 se realizó en base a las proyecciones de venta, tomando como referencia para su cálculo las propuestas que fueron presentadas el último trimestre del 2016 a varias empresas tanto del sector público como privado, así como la parte de la facturación pendiente de contratos tales como Emac EP., Medimagen, y Lactjubones empresa del Gobierno Provincial.

Las ventas del 2017 alcanzaron a \$81.984,45 esto es el 56,04% de lo presupuestado, siendo la capacitación abierta la de más bajo cumplimiento con un 20.24% de lo presupuestado y, la de más alto cumplimiento la capacitación en compañía con el 95,85%, le sigue en importancia la asesoría que cumplió con un 70.30% de lo presupuestado.

El 19% de las ventas del 2016 corresponden a trabajos realizados en el 2015 pero que no fue posible facturar en diciembre del 2015 por políticas de recepción de empresas sobre todo del sector público.

Por todo el trabajo de difusión que se ha realizado en los dos últimos años se espera que la estabilidad política y económica vivida en estos dos últimos años mejore, beneficiando sobre todo a nuestro sector que ha pasado por los momentos más críticos de los diez últimos años.

2.2. VENTAS DE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN ASESORÍA Y CONSULTARÍA

Las ventas del 2016 como lo demuestra el cuadro adjunto fueron del 58,53% con relación a lo vendido en el 2015, una reducción de casi a la mitad de lo del año anterior. La asesoría fue la más baja en porcentaje, representando el 51,23% de lo vendido el año anterior, sin embargo, la gestión de ventas sobre todo de capacitación interna generó una mejora de un 11% y la capacitación en compañía o abierta en un 27%, con relación las ventas de cada uno de estos rubros en el 2015.

La Capacitación interna en las compañías, es un rubro importante en la estructura de ventas anuales y está íntimamente ligada con la asesoría y que, inclusive en muchas ocasiones son generadas por necesidades puntuales o complementarias que nacen del proceso de asesoría

VENTAS COMPARATIVAS 2010-2016												
DESCRIPCIÓN	2013			2014			2015			2016		
	VENDIDO	VENDIDO	%	2014/2013	VENDIDO	%	2016/2014	VENDIDO	%	2016/2015		
CAPACITACIÓN INTERNA	22.705,25	16.742,40	11,25	73,74	17.950,00	12,83	107,21	19.940,00	24,35	111,09		
CAPACITACION ABIERTA	0,00		0,00		6.280,00	4,49	0,00	7.993,96	9,76	127,29		
ASESORIA	47.640,13	114.661,85	77,06	240,68	89.501,02	63,98	78,06	45.849,42	56,00	51,23		
INFOCUS			0,00			0,00	0,00		0,00	0,00		
SEGUIMIENTO Y MONITOREO	28.396,52	17.384,29	11,68	61,22	26.154,26	18,70	150,45	8.091,07	9,88	30,94		
VARIOS			0,00			0,00	0,00		0,00	0,00		
TOTAL	98.741,90	148.788,54	100,00		139.885,28	100,00		81.874,45	100,00	58,53		

2.3.- ESTADOS DE RESULTADOS Y REPARTO DE LAS UTILIDADES

En el 2016 las ventas representaron un 56.04% de lo presupuestado y un 58,53% de lo vendido en el 2015, con una incidencia mayor de reducción en las ventas de asesoría que representó tan solo el 56% de lo presupuestado y un 51,23% de lo vendido en el 2015, mas sin embargo y pese a esta fuerte contracción de las ventas en el 2016, y a un exhaustivo control sobre todo de los gastos de ventas y de manera especial a los de honorarios profesionales y las cuentas correspondientes a los costos o gastos variables se ha logrado evitar que el ejercicio económico genere pérdidas y por el contrario esta

importante gestión sobre todo de la dirección técnica generó un utilidad mínima que representa un 1.18% de las ventas.

El cuadro adjunto demuestra la estructura comparativa de costos y gastos tanto en lo presupuestado como lo vendido en el 2016.

ACRISOLAR CÍA LDA.				
CUADRO COMPARATIVO PRESUPUESTADO Y VENDIDO 2016				
C U E N T A S	PRESUPUESTO 2016	VENDIDO 2016	% PRESUPUESTO	% VENDIDO
INGRESOS	146.300,00	81.984,45	100,00	100,00
Capacitación Interna	20.800,00	19.940,00	14,22	24,32
Capacitación Abierta	39.500,00	7.993,96	27,00	9,75
Asesoría	65.215,67	45.849,72	44,58	55,92
Seguimientos y Monitoreo	20.784,33	8.091,07	14,21	9,87
Otros Ingresos		109,70	0,00	0,13
GASTOS	135101,02	81015,52	92,35	98,82
Gastos Administrativos	57443,40	57470,21	39,26	70,94
Gastos de ventas y Operación	73438,54	21424,52	50,20	26,44
Gastos Financieros	2417,18	1364,10	1,65	1,68
Gastos de Depreciación	1801,90	756,69	1,23	0,93
Utilidad(Pérdida)	11198,98	968,93	7,65	1,18

2.4.- ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL 2016

2.4.1.- ACTIVOS

Los activos por estar conformados en un porcentaje superior por el activo disponible que son los valores que se encuentran en la cuenta bancos y el exigible que corresponde a las cuentas por cobrar soportadas por las facturas por cobrar.

Disponible: En el 2016 el disponible se incrementó en un 85% con relación al 2015 debido básicamente al anticipo que se recibió de etapa por la firma de un contrato que cuya ejecución se lo realizará en el 2017.

Realizable: El activo realizable cuyo incremento es de un 2% con relación al 2015, está compuesta por dos cuentas importantes que son: Las cuentas o facturas por cobrar que representan un 23% del total del realizable; La cuenta anticipos de proveedores que en el año representa un 24% del total del realizable; La cuenta Impuestos Anticipados que se relacionan a valores por crédito tributario de IVA y por retenciones en la fuente, representa el 51% del realizable.

Fijo: Al ser una empresa de servicios de intangibles no requiere de grandes inversiones por lo que sus activos fijos tienen un peso secundario dentro del total de los activos en el 2016, representando el 10.40% contra el 13.17% que representó en el 2015; la reducción del 3% se debe básicamente a la depreciación que se calcula anualmente del total de los activos.

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, ni con los saldos que generan las utilidades, o en su defecto toda disminución del pasivo implica una disminución del activo por que se utilizando los recursos de activo para cancelar o disminuir pasivo a no ser que se incremente el capital con aportaciones de los socios para financiar activo o cancelar pasivos que no ha sido el caso de acrisolar desde su creación pues todo incremento del activo ha sido financiado con las utilidades acumuladas generadas por las utilidades generadas en ejercicios anteriores.

El total del pasivo se incrementó en un 20% con relación al 2015, siendo la cuenta de anticipos de clientes la que influenció en este incremento. Los cambios más importantes de las cuentas del pasivo se describen a continuación:

El Pasivo Exigible: Este grupo de cuentas tuvo una reducción importante con relación al 2015 justificado por la caída de ventas en el 2016 de casi un 45% con relación al año anterior en el 2015.

Pasivo a Largo Plazo: Dentro de este rubro se encuentra la cuenta de Anticipos de Clientes en el 2016 el rubro de anticipos represento el 57.83% del pasivo total, un 23.79% más que en el 2015. Este incremento estuvo determinado por el anticipo del contrato que se negoció en el mes de noviembre con ETAPA EP., y que se ejecutará durante el 2017.

2.4.3.- PATRIMONIO

El patrimonio de la empresa está representado por los aportes de los socios más las utilidades acumuladas tanto del presente período como de años de años anteriores.

El Patrimonio se incrementó en un 4.95 % con relación al del 2015, incremento que refleja que las ventas del 2016 generaron utilidades lo que incrementan el patrimonio de la empresa.

2.5.- INDICES DE GESTION FINANCIERA

La situación del presente pasado y futuro de una empresa se la puede conocer a través de los indicadores económicos y financieros a través de ratios o indicadores que se presentan de manera cuantitativa, cualitativas o en porcentajes que definen la real situación económica y de crecimiento de la empresa. A continuación se presentan los más utilizados e importantes:

INDICADORES DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

Se puede observar que por cada dólar de deuda que tiene la empresa posee 1,56 dólares para cubrirlas.

Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo

$$CT = 43064,92 - 27548,49 = 15516,43$$

Una vez que la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedaran \$15516,43 dólares para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo De su actividad económica.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \quad \text{RP} = \frac{968,63}{20515,21} = 4,72$$

La utilidad de la inversión de los socios es del 4,72%

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \quad \text{MNU} = \frac{968,63}{81874,45} = 1,18\%$$

Por cada dólar de venta en sus servicios Acrisolar obtiene una ganancia de 1,18%

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}} \quad \text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{27548,49}{20515,21} = 1,34$$

La empresa presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores es decir que para el año 2017 el 134% de su patrimonio está comprometido con los acreedores.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \quad \text{RC} = \frac{81984,15}{6170,02} = 13,29$$

La rotación de cartera para Acrisolar es de 13,29

$$\text{RC} = \frac{360}{13,29} = 27,09$$

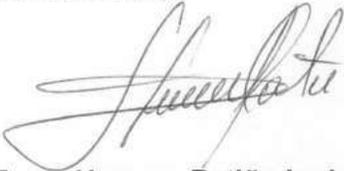
La empresa tarda 27 días en recuperar su cartera, demostrando un sistema efectivo de acuerdo a las políticas y convenios establecidos con los clientes.

3.- RECURSO HUMANO

El equipo humano de trabajo con el que cuenta Acrisolar constituye el mejor activo que posee la empresa y con el propósito de mantener un clima laboral favorable se han realizado múltiples actividades en las que se destacan: Reuniones de planificación semanal para evaluar actividades desarrolladas, pendientes o por realizarse y de carácter social para festejar carnaval, navidad, año nuevo y los cumpleaños del personal de Acrisolar

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 Ledesma
GERENTE GENERAL