

**INFORME EJECUTIVO DE GERENCIA
PERIODO ECONÓMICO 2018**

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 FINANCIEROS

El 2018 ha tenido características muy especiales en el aspecto financiero, a diferencia de los años anteriores no hemos tenido dificultades de liquidez, pues los cobros anticipados de los contratos negociados en el 2017 y los realizados en el 2018 permitieron que sean utilizados en los gastos corrientes del mes, inclusive a partir de julio del 2018 realizar cancelaciones de deudas contraídas a través de la cooperativa Crea y la tarjeta de crédito de la empresa en cuotas mensuales, además en el mes de agosto se colocó dos pólizas a 120 días una de \$6.000,00 y otra de \$5.000.00 para reducir los valores que estaban registrados en la cuenta corriente del Banco del Pacífico.

2. ANÁLISIS DE PRESUPUESTOS DE VENTAS Y VENTAS EFECTIVAS.

El presupuesto que se elaboró de \$185.000,00 para el 2018, se lo hizo en base a las proyecciones de venta, tomando como referencia para su cálculo las propuestas que fueron presentadas en el último trimestre del 2017 a varias empresas tanto del sector público como privado, así como de parte de la facturación pendiente de contratos correspondientes a Etapa, Emac, Farmasol, Grupo Corporativo los Andes, Prodentec y Helados La Tienda. El cuadro adjunto presenta información relacionada a las ventas de los tres últimos años, así como la relación porcentual entre lo presupuestado y vendido en el 2018.

ACRISOLAR CÍA. LDA.						
CUADRO COMPARATIVO "PRESUPUESTO VS VENTAS 2016-2017"						
C U E N T A S	2016	2017	2018		RELACION PORCENTUAL	
			Presupuestado	Vendido	Vertical	Horizontal
INGRESOS	81.984,45	72.221,19	185.269,21	204.730,06	100,00%	110,50%
Capacitac Interna	19.940,00	10.732,39	21.760,00	6.027,75	2,94%	27,70%
Capacitac Abierta	7.993,96	6.353,94	30.000,00	36.684,00	17,92%	122,28%
Asesoría	45.849,72	52.832,34	102.400,00	161.857,28	79,06%	158,06%
Seguimiento y Monitoreo	8.091,07	2.302,52	31.109,21		0,00%	0,00%
Otros Ingresos	109,70			161,03	0,08%	0,00%

El cuadro adjunto demuestra el comportamiento de las ventas desde el 2014 y como se ha dicho, el 2018 fue el año de mayores ventas que ha tenido la empresa desde su creación. A continuación, se presenta un análisis explicativo de los resultados entre lo presupuestado, vendido y gastado:

- Las ventas del 2018 superaron en un 10.50% a lo presupuestado y además son las mayores ventas desde la fundación de Acrisolar.
- Las ventas de capacitación interna fueron menores en un 62% a lo presupuestado, debido a que en todas las empresas asesoradas esta capacitación formó parte del programa de asesoría.

- La capacitación abierta y la asesoría superaron en 22.28% y 58.06% a lo presupuestado, incrementos originados por la realización del diplomado en calidad y el desarrollo de programas de asesoría que fueron contratados en el 2017 pero desarrollados casi en su totalidad en el 2018.

2.1 Área Administrativa

Para la consecución de citas a las empresas se utilizó la base de datos que con tal propósito se estructuró en el 2017, la misma que ha sido alimentada y actualizada con información de ranking de ventas de empresas a nivel regional y local con el propósito de establecer una selección de empresas por sector, tamaño, etc.

Se estructuraron los equipos de trabajo dirigidos y coordinado por el Director técnico con el apoyo del área administrativa para la reservación de pasajes y hoteles, así como la contratación de locales y alimentación de participantes en programas de capacitación.

Para el trabajo de campo se recurrió a la contratación de profesionales bajo la modalidad de servicios profesionales que bajo la dirección del Director Técnico cumplieron actividades específicas en las empresas a las que fueron asignados, optimizando de esta manera los costos que ocasiona la contratación de personal de planta.

2.2 Revisión y Ajustes en el Campo Financiero y Contable:

Por disposición del SRI a partir del 2018 las empresas como la nuestra la facturación debe ser electrónica por lo que se tuvo que contratar al administrador del sistema de contabilidad para que le integre a nuestro sistema contable, así como la tramitación en el Registro Civil de la firma electrónica, actividades que se realizaron en coordinación con la contadora y que al momento está funcionando sin ninguna dificultad.

La empresa no puede compensar con las compras tanto de insumos como de servicios profesionales el crédito tributario que por el Impuesto al Valor Agregado IVA y el Anticipo del Impuesto a la Renta IR que nuestros clientes nos retienen, por lo que fue necesario a través de la responsable de contabilidad realizar los ajustes contables para poder solicitar al SRI la devolución de parte del Impuesto a la Renta retenido por las empresas a las que prestamos nuestros servicios, reclamo que fue aceptado y depositado a nuestra cuenta corriente en un valor de al \$3.700,00 y un crédito para compensar el pago del impuesto del siguiente año, que se lo va a utilizar en la declaración del 2018.

Con los saldos de los anticipos se pudo cubrir cuentas pendientes del 2017 tanto de asesores como bancarios y reducir el costo financiero que pudo ser mucho mayor al que se presentan en los balances.

2.3 Área Comercial

Con el propósito de dar a conocer los servicios que presta la empresa se dictaron charlas y conferencias dirigidos a estudiantes de la Universidad de Cuenca, profesionales de las empresas del sector productivo a través del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Cámara de Comercio de Cuenca y Cámara de Industrias Productividad y Empleo, con temáticas relacionadas a la importancia de los Sistemas de Gestión de Calidad, Buenas Prácticas de Manufactura entre otras.

3. VENTAS, COSTOS Y GASTOS DEL 2018 Y SU RELACIÓN CON EL 2017

Con el propósito de analizar el comportamiento de las ventas en Acrisolar se ha incluido el cuadro adjunto comparativo de las ventas de los tres últimos años en el que se demuestra el incremento sustancial de las ventas del 2018 con relación a los de los dos años inmediatos anteriores cuyas ventas representan casi la tercera parte de lo vendido en el 2018.

En el 2018 se vendió \$204.730.06, un 283% de lo vendido en el 2017, de las cuales el 79.06% correspondió a Asesoría un 17.92% a Capacitación complementado con el 2.94% en capacitación interna en las empresas cuencanas.

Alrededor del 70% de la asesoría se realizó en dos empresas municipales Etapa EP, y Emac EP y una empresa pública Austrogas EP: El porcentaje restante lo compartieron el Grupo Corporativo los Andes, Prodentec, Helados la Tienda, Restaurant Los tiestos, KTM del Ecuador y tres programas de capacitación realizados In Company.

ACRISOLAR CÍA. LDA.						
CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS ENTRE EL 2015 Y 2017"						
CUENTAS	2016	2017	2018		RELACION PORCENTUAL	
			Presupuestado	Vendido	Vertical	Horizontal
INGRESOS	81.984,45	72.221,19	185.269,21	204.730,06	100,00%	110,50%
Capacitac Interna	19.940,00	10.732,39	21.760,00	6.027,75	2,94%	27,70%
Capacitac Abierta	7.993,96	6.353,94	30.000,00	36.684,00	17,92%	122,28%
Asesoría	45.849,72	52.832,34	102.400,00	161.857,28	79,06%	158,06%
Seguimiento y Monitoreo	8.091,07	2.302,52	31.109,21		0,00%	0,00%
Otros Ingresos	109,70			161,03	0,08%	0,00%
GASTOS	81.015,52	72.097,60	152.472,81	181.835,95	100,00%	119,26%
Gastos Administrativos	57.470,21	38.520,96	59.095,96	62.923,08	34,60%	106,48%
Gastos de Ventas y Operación	21.424,52	32.399,41	88.149,07	111.907,86	61,54%	126,95%
Gastos Financieros	1.364,10	753,09	3.010,88	5.181,50	2,85%	172,09%
Gastos de Depreciación	756,69	424,14	2.216,90	1.730,86	0,95%	78,08%
Gastos no Deducibles				92,65	0,05%	0,00%
Utilidad (Pérdida)	968,93	123,59	32.796,40	22.894,11	100,00%	69,81%

Los costos y gastos incurridos por las ventas del 2018 ascienden a \$181.835.95 representando el 88.82% del valor de las ventas, de los cuales \$111.907.86 corresponden a los costos de honorarios profesionales, movilización, hospedaje, contratación de salones, alimentación de asesores, instructores y acompañantes, así como contratación de salones, alimentación y material de apoyo de asistentes a los eventos de capacitación tanto internos como abiertos.

4. ESTADO DE RESULTADOS Y REPARTO DE UTILIDADES

4.1 Análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias del 2018

El Estados de Resultados o de Pérdidas y Ganancias, es un documento financiero en la que se refleja los ingresos generados por las ventas realizadas en el año, su distribución y la ponderación o importancia que cada uno de los servicios vendidos influyó sobre los resultados o rentabilidad al fin del ejercicio y los egresos representados por todos los costos y gastos que incurre la empresa como resultado del giro del negocio.

Esta información así como el Balance General son requeridos por los organismos de control como la Superintendencia de Compañías como organismo regulador de las empresas y sociedades en el país y el SRI encargado de la recaudación de impuestos y tributos para lo que la empresa cuenta con un Software de contabilidad en donde se registran todos los movimientos de carácter económico de la compañía, siendo la función del contador ingresar la documentación contable, revisión y análisis de los resultados y presentar a la gerencia sugerencias y recomendaciones sobre el comportamiento de los resultados de las cuentas contables del sistema.

Los ingresos totales como se ha dicho ascienden a \$204.730.06 y los gastos totales a \$181.835.95. La diferencia entre ingresos y gastos representa la utilidad del ejercicio que para el presente periodo representó \$22.894.11, esto es un 11.18%.

4.2 Reparto de Utilidades

En base a los resultados obtenidos en el presente año y visto que en algunos años las ventas no alcanzaron volúmenes que generen rentabilidad y que las utilidades tienen la función o de invertir en activos que vayan en beneficio del crecimiento sostenido de la empresa, mejorar la liquidez de la empresa a través del manejo de saldos favorables en los bancos o mantenerla como un fondo de reserva para casos de contingencias.

La gerencia propone que se reparta las utilidades líquidas generadas en el 2018, el valor de \$3.000,00 entre los socios para que la diferencia se considere como utilidades retenidas con fines de fondos para inversiones a futuro.

5. ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL 2018

El análisis del Balance General es una información clave para los socios y accionistas pues, en él se demuestra la dinámica de las cuentas del activo, pasivo y capital, así como la solvencia y solidez de la empresa y su negocio, el mismo que se describe a continuación:

5.1 ACTIVOS

En el 2018 el grupo de cuentas del Activo se incrementó en un 2.96% con relación al 2017 con cambios porcentuales, dentro de este grupo las cuentas del:

5.1.1 Activo Corriente

Se considera activo corriente a todos aquellos recursos que son necesarios para realizar las actividades del día a día de la empresa. Se conoce como corriente porque es un tipo de activo que se encuentra en continuo movimiento, se puede vender, utilizar, convertir en dinero líquido o entregarse como pago sin demasiada dificultad.

5.1.2 Inversiones

El incremento en el volumen de ventas y el cobro de anticipos en los contratos sobre todo firmados con el sector público generaron una muy buena liquidez a finales del primer semestre del 2018 lo que permito colocar \$11.000,00 en pólizas para a futuro buscar nuevas formas de inversión.

5.1.3 Activo 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, representando en el 2018 el 7.85% del total de activos y un incremento del 17% con relación al del 2017, pues en este período se realizó la adquisición de equipo de computación y una impresora.

5.2 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 utilizó 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 pasivo 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.

En el 2018 se redujo el pasivo con relación al del 2017 en un 54% pasando de un valor de \$89.370.82 expresado en el balance del 2017 a \$40.590.30 en el 2018, reducción que se explica en cada uno de los principales cambios ocurridos de cuentas del pasivo.

5.2.1 Pasivo a Largo Plazo

Dentro de este rubro se encuentra la cuenta de Anticipos de Clientes que en el 2017 representó un 93,64% del saldo mantenido en el 2016, debido a que en el 2017 se realizaron ventas de servicios de asesoría, en cuyos contratos se incluyen anticipos que están entre el 10% y 30% del valor de los contratos realizados.

5.3 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 anteriores.

Durante el 2017 se dispuso que se solicite la devolución de impuestos que se vienen arrastrando de años anteriores para lo que se tuvo que realizar ajuste de valores pendientes que no estaban sujetos a devolución y cuyos montos afectaron directamente a la cuenta de resultados por lo que se debieron hacer los respectivos ajustes contables para proceder con el reclamo, se espera que en junio del 2018 se pueda recuperar alrededor de \$4.500,00 por este concepto y que a partir del 2018 las cuentas de Impuestos Anticipados queden saneados para que en el balance que se obtenga al final del periodo podamos contar con resultados ajustados a la realidad de la empresa.

6. RECURSO HUMANO

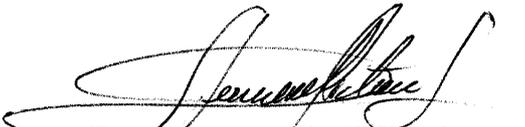
La participación profesional y activa tanto en el aspecto técnico, administrativo como logístico, fueron aportes muy valiosos y dignos de reconocimiento por parte de las empresas a las que prestamos nuestros servicios.

Es indudable que el campo en el que nos desenvolvemos es cada vez más difícil y más complejo, porque en el mercado participan cada vez un mayor número de empresas dedicadas a actividades similares a la nuestra, así como profesionales consultores que ofrecen sus servicios en el área de gestión empresarial, a precios muy por debajo de los nuestros, lo que obliga mejor y mayor optimización de nuestros recursos.

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 ofrecer un portafolio variado de servicios sobre todo de capacitación.

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

Atentamente,



**Econ. Homero Patiño Ledesma
GERENTE GENERAL
ACRISOLAR CIA. LTDA.**