

INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2019

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 cinco capítulos los que a continuación se describen.

1. ASPECTOS FINANCIEROS

1.1 ANÁLISIS DE PRESUPUESTOS DE VENTAS Y VENTAS EFECTIVAS.

La estructura del presupuesto de ventas elaborado para el 2019 y que asciende a \$185.454,64 se lo hizo, en base a las proyecciones de venta tomando como referencia para su cálculo, las propuestas que fueron presentadas último trimestre del 2018 a varias empresas tanto del sector público como privado, así como de parte de la facturación pendientes de contratos de correspondientes a Grupo Corporativo los Andes, Prodentec y Helados La Tienda, Hospital Municipal del niño y la mujer en la que se consideraron:

- Contratos de asesoría con plazos de 12 meses, firmados en el segundo semestre del 2018 con vencimientos en el primer semestre del 2019 representando un 35% de lo presupuestado.
- La realización del Congreso de Cáncer Bucal en convenio con la fundación Argentina fundis que represento un 10% del total de ventas del 2019.
- La organización y desarrollo del Diplomado en Sistemas Integrados de gestión en convenio con el Icontec cuyos ingresos por ventas represento un 15% de las ventas del año,
- El 40% restante por gestión de ventas efectuadas en el transcurso del año.

ACRISOLAR CÍA. LDA.							
CUADRO COMPARATIVO VENTAS 2018-2019 Y PRESUPUESTO 2019							
C U E N T A S	2018		2019		2019/2018	CUMPLIMIENTO	% Vendido
	Presupuesto	Vendido	Presupuesto	Vendido	% Vendido	% Pres/Vend	% Por item
INGRESOS	185.269,21	213.730,06	185.454,64	164.418,13	78,93	88,66	100,00
Capacitac Interna	21.760,00	6.027,75	20.080,00	10.519,77	174,52	52,39	6,40
Capacitac Abierta	30.000,00	36.684,00	31.300,00	40.487,36	110,27	129,35	24,62
Asesoría	102.400,00	254.671,55	105.800,00	96.453,01	92,38	91,17	58,68
Seguimiento y Monitoreo	31.129,21	16.185,73	28.074,64	16.371,52	101,15	58,32	9,96
Otros Ingresos		161,03	200,00	586,67	354,32	291,88	0,36

El cuadro adjunto se presenta los datos relacionados a lo presupuestado y lo realmente vendido en el 2019, tanto en valores como en porcentajes. A continuación se presenta un análisis explicativo de los resultados entre lo presupuestado y lo vendido y gastado:

- Las ventas del 2019 que fueron de \$164.418,13 ventas que representan el 88,66% del presupuesto que fue de \$185.454,64.
- En el 2019 se vendió en capacitación interna \$10.519,77, representando un 52,39% de lo presupuestado cuyo valor estimado fue de \$20.080,00,

- En Asesoría se cumplió el 91.17% de lo presupuestado para el 2019, en relación a las ventas que se consiguieron, el 58.66% de lo vendido en el 2019 correspondió a asesoría empresarial, un 24.62% a la capacitación abierta, el 6.40% a la capacitación In Company.
- En el presente año se realizaron dos eventos académicos empresariales que generó un fuerte trabajo de todo el personal por la logística tanto de difusión como en el desarrollo de cada uno ellos: El congreso de Cáncer Bucal Latinoamericano y el Diplomado Empresarial de sistemas de Gestión Integrados ISO 9001; 14001 y 45001, programas que representaron un 25% de las ventas totales del 2019. Estos dos eventos marcaron la presencia así como la calidad del equipo de Acrisolar para realizar eventos de esta naturaleza.

El apoyo en la coordinación de eventos de capacitación tanto abiertos como internos fue de vital importancia reflejados en las evaluaciones que como Acrisolar realizamos luego de culminados los eventos.

1.2 VENTAS Y COSTOS Y GASTOS DEL 2019 Y SU RELACIÓN CON EL 2018

En el cuadro que se adjunta se presentan los principales rubros de ingresos y gastos tomados del Estado de Pérdidas y Ganancias del módulo de contabilidad tanto del año 2018 como del 2019, así como los respectivos presupuestos elaborados para cada uno de los periodos 2018 y 2019, información que servirá para los análisis que se presenta en este informe:

ACRISOLAR CIA. LDA.							
CUADRO COMPARATIVO VENTAS 2018-2019 Y PRESUPUESTO 2019							
C U E N T A S	2018		2019		2019/2018	CUMPLIMIENTO	% Vendido
	Presupuesto	Vendido	Presupuesto	Vendido	% Vendido	% Pres/Vend	% Por Item
INGRESOS	185.269,21	213.730,06	185.454,64	194.418,13	78,93	88,66	100,00
Capacitac Interna	21.750,00	6.027,75	20.080,00	10.519,77	174,52	52,39	6,40
Capacitac Abierta	30.000,00	36.684,00	31.300,00	40.487,16	110,37	129,35	24,62
Asesoría	102.400,00	154.671,55	105.800,00	96.453,01	62,30	91,17	58,66
Seguimiento y Monitoreo	31.109,21	36.185,73	28.074,64	16.371,52	101,15	58,32	9,96
Otros Ingresos		161,03	200,00	586,67	364,32	291,88	0,36
GASTOS	182.472,81	181.835,95	156.110,06	167.000,37	89,35	100,58	95,49
Gastos Administrativos	59.095,96	62.923,08	63.515,42	65.731,23	104,46	103,49	39,98
Gastos de Ventas y Operación	88.149,07	111.907,86	85.341,93	86.366,91	77,18	101,20	52,53
Gastos Financieros	3.010,88	5.181,50	3.031,81	2.061,57	30,79	68,00	1,25
Gastos de Depreciación	2.216,90	1.730,85	2.216,90	2.545,15	147,04	114,80	1,53
Gastos no Deducibles		92,65	2.004,00	303,56	327,64	15,15	0,18
Utilidad (Pérdida)	32.796,40	31.894,11	29.344,58	7.408,76	23,23	28,28	4,51

Respecto al cumplimiento con el presupuesto de ventas elaborado para el 2019 comparado con lo realmente vendido se observa que:

- Las ventas del 2018 fueron las más altas que se han dado en Acrisolar durante los 25 años de vida institucional, por lo que para el 2019 se elaboró un presupuesto conservador de \$185.454,64 esto es un 86.77% de las ventas realizadas en el 2018,
- La ventas en el 2019 representaron un 88.66% de lo presupuestado, mientras que los gastos superaron en 0.57% de lo presupuestado para el 2019, este aumento se debió básicamente al incremento sobre todo de promoción y publicidad para promocionar y difundir nuestros eventos de capacitación abiertos

- El 68.62% de las ventas totales correspondieron a asesoría y seguimiento, este valor que ascendió a \$ 112.824.53, que representa el 84 % de lo presupuestado en el 2019.
- En el 2019 en capacitación abierta y en compañía se vendió \$51.006.93 representando el 31.02% de las ventas totales y un 99% en relación a lo presupuestado para estos servicios en el 2019, de este porcentaje el 24.62% fue de capacitación abierta y el 6.40% correspondió la capacitación interna.
- El 0.36% en otros como seguimiento e ingresos por intereses bancarios y otros no clasificados.
- Las utilidades en el presente año tuvieron una reducción con relación al 2018 representando un 23.23% de lo obtenido en el 2018, reducción que se justifica por sobre todo por la reducción de las ventas en el 2019 de un 23% con relación al año 2018 como se ha comentado en líneas anteriores.

2. ESTADO DE RESULTADOS Y REPARTO DE UTILIDADES

2.1 Análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias del 2019

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 así como los costos y gastos generados por las ventas de estos servicios.

Esta información así como, el Balance General son requeridos por los organismos de control como la Superintendencia de Compañías, organismo regulador de las empresas y sociedades en el país así como 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 ingresos, compras, gastos y otros que la compañía generó durante el año económico siendo la función del contador ingresar la documentación contable, la 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 \$164.418.13 y, los gastos totales \$157.008.37.

La diferencia entre ingresos y gastos representa la utilidad del ejercicio que para el presente periodo represento \$7.409.76 esto es un 4.51% de las ventas totales, casi 10 puntos porcentuales menos a los obtenidos en el 2018, afectado básicamente por el incremento sobre todo en los gastos de ventas correspondientes a pasajes aéreos y hospedaje de los docentes así como alquiler de salones material y refrigerios de los asistentes de los programas del Congreso del Cáncer Bucal y el Diplomado en Sistemas Integrados de Calidad.

Los resultados del 2019 han sido positivos, considerando el entorno económico que vive el país por la falta inversión debido en buena parte a la falta de liderazgo político del gobierno actual así como a una conducción adecuada de las políticas económicas por parte de los responsables de la conducción económica del país.

2.2 Reparto de utilidades

Conocido 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 un 15% de las utilidades líquidas generadas en el 2019 entre los socios para que la diferencia se considere como utilidades retenidas con fines de fondos para inversiones a futuro.

3. 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, cualitativa o en porcentajes que definen la real situación económica y de crecimiento de la empresa. A continuación se presentan los más utilizados e importantes:

3.1 INDICADORES DE APALANCAMIENTO

$$\text{Razon de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{21400.46}{59318.76} = 0,36$$

El 36% de la inversión (activos totales) ha sido financiada con recursos de terceros incluidos los proveedores.

$$\text{Razon de Autonomía} = \frac{\text{Patrimonio Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{37918.30}{59318.76} = 0,64$$

El 64% del total de la inversión (activos totales) ha sido financiado con dinero de los propietarios.

3.2 INDICADORES DE RENTABILIDAD

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{4845.89}{37918.30} = 12.78\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{4845.89}{163831.46} = 2.96\%$$

7.4.- INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}} = \frac{21400.46}{37918.30} = 56.44\%$$

La empresa presenta un nivel de endeudamiento moderado del 56.44% para el periodo 2020.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \frac{163831,46}{24466,35} = 6,69$$

La rotación de cartera de Acrisolar es de 6,69 veces en el año.

$$\text{RC} = \frac{360}{6,69} = 53,81$$

Por cada dólar de venta en sus servicios Acrisolar obtiene un 3,05% de utilidad.

4. 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 las 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 día a día, están dando su mejor esfuerzo y capacidad buscando mejores días para nuestra empresa.

Atentamente


Econ. Homero Patiño Ledesma
GERENTE GENERAL