

INFORME EJECUTIVO DE GERENCIA

PERIODO ECONOMICO 2006

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:

Los indicadores macroeconomicos como la inflación que para el 2006 fue en la ciudad de Cuenca (2.42%) inferior a la nacional con el 2.86%, demuestran que el país y la ciudad están entrando en un fuerte proceso de recesión que genera nerviosismo y temor en los empresarios, afectando ostensiblemente a nuestro negocio, pues el rubro capacitación es el primero en ser revisado e inclusive eliminado de los presupuestos de las organizaciones

Es necesario recalcar que la gerencia ha trabajado en contactos con autoridades locales y seccionales promocionando nuestros servicios, pues la mayoría de municipios han entrado en procesos de mejora y optimización de los recursos buscando la autogestión como uno de los requisitos de desarrollo de la gestión de las autoridades seccionales y locales.

En el mes de noviembre se iniciaron las gestiones y trámites para la negociación de cuatro lotes de terrenos, por lo que en el mes de diciembre se recibió un abono de \$15.500, de \$17.300 que fue la negociación no se pudo hacer las escrituras por problemas de falta de pagos y legalización de los lotes. Este anticipo permitió cubrir algunas cuentas pendientes a terceros así como al SRI como al Seguro social

En el mes de noviembre colapso la información contable y buena parte de la información de el área de logística por fallas en los equipos de computación y mal mantenimiento de los mismos, debido al cambio del servicio de Internet a banda ancha. Fue imposible recuperar la información por lo que a mediados de febrero del 2007 se contrató un programa de computación y un profesional del área para que revise, valide, ingrese y realice los respectivos análisis de la información financiera generando el retraso de la elaboración de los estados financiero que se concluyeron a mediados de junio del 2007 y que son los que al momento se presentan.

 Se aprovechó esta circunstancia para hacer una revisión general y depuración de las cuentas del activo y pasivo con el propósito cruzar ciertas cuentas que estaban asomando tanto en el activo como en el pasivo y que por obvias razones distorsionaban la situación real de la compañía.

2. ASPECTOS FINANCIEROS

Uno de los serios problemas de la empresa es la falta de liquidez por la baja dependencia que tiene el capital que es de \$7,339.22 que representa 15% sobre el activo \$49,055.00, Casi siete veces el capital social como 20 veces el capital aportado (\$2,400.00), obligando a la empresa a un endeudamiento bancario y sobre todo con terceros, así como al retraso permanente en los pagos a proveedores, incluyendo a los instructores, tanto nacionales como internacionales, situación que ha generado el mantenimiento de las cuentas sobregiradas, lo que por obvias razones ha limitando aún más nuestra capacidad de crédito.

Más sin embargo se han realizado todos los esfuerzos, para que nuestras ventas y costos mejoren con relación al año anterior en algunos aspectos los que a continuación serán descritos y analizados:

2.1.- ASPECTOS GENERALES

Para 2006 se manejo un presupuesto de \$96.697.4 el mismo que fue revisado trimestralmente de acuerdo a las perspectivas y estimaciones de ventas en el mercado, pero las ventas reales fueron de \$76.061.15, alcanzando al 78.76% del presupuesto de ventas y una mejora del 7% con relación al año.

Las ventas del 2006 se incrementaron en 7% con relación a las del 2005 que fueron de \$71,144.29, aunque en horas de capacitación y asesora se haya disminuido como se podrá observar en el cuadro de distribución de las ventas en función de los diferentes productos que vende ACRISOLAR, ello se debe entre otros a que se hizo un control exhaustivo de los costos y gastos, pues el mercado no esta dispuesto a pagar mas que los de la competencias, por lo que inclusive en algunos casos se ha tenido que hacer ajuste de precios para poder satisfacer al cliente, pues como se ha dicho la competencia ofrece cualquier cosa a precios irrisorios y ante la falta de cultura de los ejecutivos, es difícil demostrar la calidad de nuestros servicios, cuyos resultados se tiene a largo plazo.

3.- ESTADOS DE RESULTADOS Y REPARTO DE LAS UTILIDADES

En el presente año y habiendo cumplido tan solo el 78.66% del presupuesto de ventas no se ha podido cubrir las expectativas de rentabilidad planteadas en el presupuesto.

3.1 INGRESOS: VENTAS,

Como se ha comentado en párrafos anteriores las ventas representan un incremento del 9.5% con relación al 2005 mismas que no han incidido en la mejora de los resultados y que se justifican pues en el año se realizaron algunos ajustes pendientes de años anteriores.

3.2 EGRESOS. GASTOS

En el presente período los gastos se incrementaron 6.5% con relación al año anterior incremento ligeramente superior al índice de inflación y por lo tanto razonable, pues costos de pasajes materiales y otros han tenido alzas que están por ese orden.

El rubro de egresos esta dividido en cuatro grandes subcuentas y por la importancia que tiene cada una de ellas dentro de los resultados de ejercicio amerita un análisis sucinto de cada una de ellas, su evolución y su incidencia dentro del contexto general de los costos

3.2.1 Gastos de Ventas

Como se ha expresado este rubro fluctúa entre el 55% y 65% de los gastos del presupuesto y de la venta, por lo que requiere de un seguimiento y control permanente, pues las variables que hacen variar estos gastos son básicamente la procedencia del instructor y la habilidad con que se negocien pasajes internacionales y hospedaje y eventualmente los honorarios de instructor o asesor.

3.2.2 Gastos administrativos

Se ha procurado que los costos que se identifican como fijos como es el caso de este grupo de cuentas se reduzca al mínimo posible, lo que nos permitirá inclusive reducir el punto de equilibrio y mejora la utilidad, lo expuesto lo demuestra la disminución del 36% que representaron los gastos administrativos en el 2005 al 29% en el 2006, esta reducción se debe a que la política salarial esta compuesta de un porcentaje a los gastos administrativos y otro y en función del apoyo que se de en los diferentes proyectos vendidos por acrisolar cada funcionario de acuerdo a su especialidad.

3.2.3 Gastos financieros:

En el 2005 represento el 4.79% del total de gastos, para el 2006 se redujo al 1.80% gracias a las gestiones con amigos que se dedican a la colocación de dineros consiguiendo con intereses con casi con un 50% menos de lo que se estaba pagando, así como a avances de dinero en las tarjetas de crédito o cambios de cheques con recargos mucho mas bajos que los que se estaba pagando

4 Balance General

Ha sido preocupación de la gerencia hacer una revisión general de las cuentas que intervienen en el balance y que han estado con saldo inamovibles por algunos años y que en algunos casos se refiere a una misma persona natural o jurídica, proveedor y cliente u otras como la de inversiones de plantaciones o revalorización de activos que se mantenían

en el balance hasta el 2005, y que por obvias razones incrementaban el activo y pasivo del balance, lo que inclusive han originado el pago de tributos tanto a la Superintendencia de compañías así como al municipio mayores a los que realmente son

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.

Es necesario resaltar el trabajo realizado por todo el equipo de trabajo, pues su compromiso y control de cuentas y de gasto permitió optimizar los escasos pero importantes recursos con los que cuenta la empresa

6 ASPECTOS GENERALES

Es indudable que el campo en el que nos desenvolvemos es cada vez mas difícil y más competitivo tanto por empresas a nivel nacional como internacional, así como por la presencia de profesionales, que han conseguido su especialidad y práctica en forma individual y, valiéndose del trafico de influencias tales como: parentesco, amistad u otros han desvirtuado al mercado de la capacitación y asesoría convirtiéndolo en fuentes de ingreso o trabajo personal, sin importar el ultimo beneficiario que es el cliente

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 mejor.

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