

INFORME EJECUTIVO DE GERENCIA

PERIODO ECONOMICO 2007

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 macroeconómicos como la inflación que para el 2007 fue en la ciudad de Cuenca del 4,21%, superior a la nacional con el 3,09%, demuestran que el país y la ciudad mantienen un proceso de estancamiento, asociado a un clima político de inestabilidad 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 abril sentimos la pérdida de nuestra compañera, Lda. Marisol Marin quien buscando mejores oportunidades decidió separarse del equipo de trabajo. A más de ello y ante la inminente salida del Ing. Hugo Jairo Plazas, nuestro asesor por años, se están realizando contactos con empresas colombianas dedicadas a actividades similares a la nuestra así como con asesores independientes tanto nacionales como internacionales con la finalidad de substituir al mencionado profesional, conseguir otros para el área comercial y de Recursos Humanos, con excelentes perspectivas para el 2008.

2.- ASPECTOS FINANCIEROS

En el presente año con la venta de los terrenos de propiedad de ACRISOLAR CIA LDA. Se ha logrado disminuir la dependencia de nuestros activos de entidades financieras, terceras personas y proveedores, pues el patrimonio de la empresa representa al momento el 55% de los activos y el 45% restante forma parte del pasivo, lo que por obvias razones la liquidez de la empresa mejoró en el presente año, cumpliendo con empleados y otras proveedores.

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 2007 se manejo un presupuesto muy ambicioso que superaba los \$140.000,00 el mismo que fue revisado trimestralmente de acuerdo a las perspectivas y estimaciones de ventas en el mercado, pero las ventas reales fueron de \$80.532,01 que representó el 58% del presupuesto de ventas y una mejora del 13,20% con relación al año 2006.

Las ventas del 2007 se incrementaron en 13,20% con relación a las del 2006 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 58.% del presupuesto de ventas no se ha podido cubrir las expectativas de rentabilidad planteadas en el presupuesto por lo que los resultados del ejercicio representan tan solo el 1,22%

3.1 INGRESOS: VENTAS,

Como se ha comentado en párrafos anteriores las ventas representan un incremento del 13,20% con relación al 2006, mismas que no han incidido en la mejora de los resultados y que se debe básicamente a los cambios y ajustes de personal especialmente en el área comercial.

3.2 EGRESOS. GASTOS

En el presente período los gastos representan el 98,55% 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

Los gastos de ventas han sufrido un incremento sustancial debido a las nuevas tarifas de honorarios del instructor y a la imposibilidad de incrementar los costos a clientes como EMAC y la EERCS cuyos contratos se mantienen desde el año anterior. 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 incide preponderantemente en estos gastos es básicamente la procedencia de los instructores y la habilidad con que se negocien pasajes internacionales y hospedaje, así como 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 29% que representaron los gastos administrativos en el 2006 al 28% en el 2007, esta reducción se debe a que la política salarial está compuesta de un porcentaje a los gastos administrativos y otro y en función del apoyo que se da en los diferentes proyectos vendidos por Acrisolar cada funcionario de acuerdo a su especialidad.

3.2.3 Gastos financieros:

En el 2006 representó el 1,80% del total de gastos, para el 2007 se incrementó al 2,48%. Se espera que para los próximos años este rubro se mantenga por debajo del 1%.

4 Balance General

Ha sido preocupación de la gerencia hacer una revisión general de las cuentas que intervienen en el balance. Al momento el plan de cuentas se encuentra totalmente depurado, lo que ha permitido una mayor oportunidad en la entrega de los informes contables y estados financieros.

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.

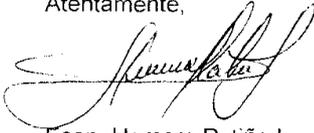
6 ASPECTOS GENERALES

Es indudable que el campo en el que nos desenvolvemos es cada vez más 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 tráfico 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 último 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