

INFORME EJECUTIVO DE GERENCIA PERIODO ECONOMICO 2008

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 2008 fue en la ciudad de Cuenca del superior a la nacional con el 8,33%, demuestran que el país y la ciudad mantienen un proceso de estancamiento, asociado a un clima político y de elecciones que como era de suponerse generó 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

El 2008 se inició con la contratación de un profesional colombiano con mucha experiencia en asesoría e implementación de Sistemas de Calidad en los campos de manufactura, educación y salud, cuya hoja de vida fue adjuntada a la empresa EMAC, para la firma del contrato en la que la empresa en mención solicito para continuar con los servicios de asesoría en el presente año, con excelentes resultados.

Hemos continuado con un proyecto de asesoría con el auspicio de la CAPIA y financiado por el Ministerio de Industrias y competitividad, denominado Confecuencia dedicados a confecciones en general el mismo que termino a finales de año.

Por último a través de convenios con fundaciones tanto de cuenca como de Quito hemos promocionado la capacitación abierta que en los últimos años tuvo un descenso sustancial y que en el presente año lo hemos recupera, representando un peso importante sobre las ventas del año.

2. ASPECTOS FINANCIEROS

En el presente año se ha seguido con la política de sanear la cartera que nos ha generado una fuerte iliquidez, así como a los costos de nuestros servicios. Inclusive no hemos podido cubrir con proveedores y otras obligaciones propias de nuestro negocio, inclusive se ha reducido los costos financieros originados por los sobregiros y préstamos a terceros que en años anteriores afectaron directamente a los costos del negocio

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 2008 se manejo un presupuesto muy ambicioso de \$120.000,00 el mismo que fue revisado trimestralmente de acuerdo a las perspectivas y estimaciones de ventas en el

mercado, pero las ventas reales fueron de \$64.000 que representó el 53.33% del presupuesto de ventas y una disminución del 10% con relación al año 2007

Las ventas del 2008 como se indico en el párrafo anterior tuvo una baja del 10% con relación a lo vendido en el 2007, 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 53.33.% 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 una pérdida que representa del 1,68% sobre las ventas totales.

3.1 INGRESOS: VENTAS,

Como se ha comentado en párrafos anteriores las ventas representan una reducción del 10,00% con relación al 2007, reducción que se debe básicamente a la falta a la crisis que vive el país debido básicamente a la inestabilidad política, debido a la serie de cambios que esta implementando el gobierno, que hace que los empresarios hayan descuidado un área tan importante como es la mejora de competencias de su personal, en unos casos así como a la proliferación de programas dirigidos a las empresas por las universidades, lo que hace que el mercado sea cada vez mas competitivo.

3.2 EGRESOS. GASTOS

En el presente período los gastos representan el 104,03% sobre los ingresos y aunque en valores sean menores a los del año anterior, y que por no haber podido cubrir nuestro punto de equilibrio generó la pérdida mencionada aunque por parte de la gerencia se hayan realizado los ajustes necesarios para evitar una pérdida mayor, es necesario recalcar que los costos de pasajes materiales y otros han tenido alzas que también han incidido en los resultados mencionados

3 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.

4 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

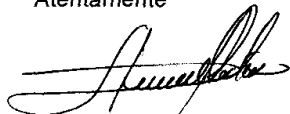
5 ASPECTOS GENERALES

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