

04 MAY 2012

**INFORME DE GERENCIA AÑO 2011**

**Angela Mora Dueña**

Señores Socios.

En calidad de Gerente General de Ságitta Cia. Ltda. Me permito a presentar a Us el Informe de labores del año 2012.

**1. Entorno Macro Económico.**

La característica más relevante en el macro entorno nacional que incidió en el negocio de consultoría de Sagitta durante el año 2011 fue la Obligatoriedad y la necesidad que tiene las empresas públicas, los GADs del país en cumplir con las normas obligatorios en relación con la gestión del talento humano por competencias laborales de acuerdo con las normas del Ministerio de relaciones laborales; así como la obligatoriedad de implementar una gestión por procesos para la administración de dichas instituciones.

Es importante resaltar el rol que juegan las instituciones públicas en el mercado actual de consultoría, el crecimiento de las instituciones del estado y el apoyo dado por diferentes Ministerios e Instituciones para el sector productivo, ha dado como resultado un crecimiento muy importante del mercado de consultoría en materias de gestión de empresa, dicha situación debe que ser canalizada positivamente a favor de los intereses de nuestra compañía.

**2. Análisis de los Resultados.**

El año 2011 para Ságitta Cia. Ltda. estuvo marcado principalmente por un proyecto importante financiado por la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación proyecto denominado: Programa del Buen vivir para la Comunidad de Pucará, enfocado a fortalecer las cadenas productivas de lacteos y cacao. Dicho proyecto que si bien inicio en agosto del 2010 fue ejecutado principalmente en el 2011 y se concluyo con mucho éxito en septiembre de dicho año. Este proyecto tanto en volumen como en retabilidad representó el principal rubro de ingresos en el año 2011.

Además del proyecto del buen vivir para la comunidad de Pucará dentro de la Línea de servicios de Proyectos de Desarrollo, se llevó a cabo la tercera versión de la Escuela de Instaladores de Cerámica para Graiman, además de un importante proyecto para el Municipio de Cuenca denominado Plan de Desarrollo para el eje vocacional de la Rafael María Arizaga.

Adicionalmente se ejecutaron una serie de proyectos de consultoría en donde destacan las consultorías en los Gobiernos Autónomos Descentralizados de Cañar y de Azuay, Farmasol, basándose en la normativa obligatoria indicada en el numeral anterior.

Se alcanzaron ventas en el 2012 por un monto total de \$ 210.834 dólares americanos divididos de la siguiente manera de acuerdo con las líneas de negocios:

- a) Línea de consultoría en Gestión de Empresa \$ 76.522,00 que representan un 36,29%
- b) Línea de Proyectos Especiales \$ 129.609,00 que representan un 61.47%.
- c) Línea de Tecnología de Información no se lograron ventas pero sí se hicieron devoluciones por \$ 5.958,11 lo que representa una pérdida del 2,83%.
- d) Línea de Capacitación se lograron ventas marginales que no están reportadas por separado en la contabilidad, por lo tanto no se conoce su porcentaje exacto

A pesar de que los resultados de ventas de la empresa fueron muy importantes, el año 2011 no estuvo exento de dificultades ya que la línea de Tecnología de la Información con sus programas Xylon y Cyrix no solo que no generaron ventas sino que tuvimos que devolver dinero a Chivit y a Kalido, además en Septiembre de 2011 renunció a su cargo el Ing. Manuel Mendoza, quedando la línea de Tics sin personal de desarrollo, lo cual nos llevó a incumplir con el compromiso de implementación de Xylon en Tedasa ya que la segunda versión del software Xylon no se pudo terminar ni entregar a tiempo. Sin embargo el programa Xylon sí quedó instalado y funcionando en Tedasa pero, la funcionalidad de los indicadores de desempeño está limitada ciertos indicadores no son los adecuados.

La línea de capacitación tuvo dos situaciones que presentamos a continuación: Primero no se pudieron hacer ventas de capacitación aprovechando la calificación como operadores de capacitación con la SETEC, debido a que dicha institución cambió las reglas varias veces durante el año lo que nos imposibilitó ofrecer servicios de capacitación a nuestros clientes, es así que la SETEC cerró varias veces durante el año los servicios de capacitación en línea los mismo estuvieron cerrados hasta el final del año 2011.

Por otro lado alrededor de febrero del 2011 Sagitta hizo una alianza estratégica con la empresa PNLT Programación Neuro Lingüística Triádica de la ciudad de Quito para representarlos con sus servicios de capacitación en la ciudad de Cuenca, como resultado de esto se iniciaron los primeros cursos de PNLT denominados Castillos de la Mente, durante el 2011 a más de llevar a cabo algunos cursos se desarrollo un esfuerzo importante para posicionar dichos servicios en la ciudad con miras a que en el 2012 se lleven cabo los cursos avanzados de Practitioner y Master Practitioner en PNLT.

A pesar de haber alcanzado el nivel de ventas antes mencionado los resultados de la empresa fueron negativos dandose una pérdida de \$ 19.408,42, siendo las razones principales de ésta pérdida, la baja rentabilidad bruta de ciertos proyectos de consultoría en los cuales Ságitta practicante no tuvo rentabilidad por los altos costos de los honorarios de consultoría. Adicionalmente los gastos operacionales fueron muy altos durante el año 2011, debido sobre todo a un alto gasto operacional en nómina ya que se incrementó la carga de personal administrativo sustancialmente, debido a la alta carga de proyectos ejecutados por la empresa y también debido a que se contrato personal de apoyo que incremento dichos gastos administrativos.

Otro rubro que tuvo un importante impacto en los resultados de la empresa es la depreciación acumulada que alcanza los \$ 9.515,00 dólares o un 4,51% de las ventas.

Durante el año se vió la necesidad de implementar una metodología informática para el control de proyectos para poder centralizar el control y el manejo de proyectos, adicionalmente se considera de vital importancia el implementar un nuevo sistema contable para la empresa dado a que el sistema contable actual no presta las condiciones necesarias para disponer de información a de calidad y a tiempo, sería de esperar que se pueda implementar un sistema ERP que integre las dos actividades, además de otras como un sistema de CRM.

### **3. Objetivos Estratégicos y de Ventas para el 2012**

El año 2012 tiene una proyección interesante para la empresa, sobre todo por las condiciones de obligatoriedad en cuanto a la implementación de modelos de gestión del talento humano por competencias y gestión por procesos, el enfoque comercial de la

compañía estara dirigido al mercado de empresas públicas o insituciones del estado que requieran dichas implementaciones.

Adicionalmente se quiere fortalecer el producto Planes de Negocios ya que se considera que existe un importante mercado poco explotado en para este producto en nuestro medio, para lo cual se ha firmado un convenio de venta y comercialización con la empresa Palo Alto Software para ser vendedores de sus productos Business Plan y Marketing Plan. Si bien la venta de licencias de estos dos productos no se proyectan como un negocio grande para Sagitta, se considera una oportunidad importante para apalancar las ventas de Planes de Negocios.

En cuanto las ventas de la línea de proyectos especiales se tiene como objetivo fortalecer la escuela de instaladores de ceramica de Graiman incluyendo capacitadores internacionales posiblemente españoles dada la experiencia que tiene España en esta industrial por lo tanto se prevé llevar a cabo la cuarta versión de la Escuela de Instaladores de Cerámica, modificando el pensum de manera importante. Dentro de esta línea, tambien se ha proyectado implementar un segundo proyecto para la lubricaciónn mas limpia con las lubricadoras con el apoyo de la GIZ ex DED (Cooperación Alemana) y la empresa Azende distribuidora de Shell.

La proyección de la Línea capacitación tiene buenas expectativas sobre todo en cuanto a la venta de capacitación de los cursos PNLT con quienes se ha planificado dictar los cursos avanzados de Practitioner en PNL para mediados de año, además de continuar con las ventas de Castillos de la Mente y de seminarios serrados para empresas. Las ventas de capacitación con la SETEC tiene un pronostico bastante incierto ya que no se sabe cuales serán las nuevas reglas para los operadores, se ve gran dificultad de que Ságitta se califique como operador de capacitación para los proyectos de capacitación por competencias laborales ya que esta línea se sale del la experiencia y linea actual de negocios de Sagitta.

La línea de Tecnologías de la Información tiene una proyección importante para la empresa, sobre todo se abre una gran posibilidad de convertirse en Partners de OpenERP. En cuanto al software Xylon, durante el año 2012 es importante terminar el desarrollo de la versión 2.0 y la implementación en Tedasa, con miras a poder acceder al grupo de Tecnicentros de Continental Tire Andina, que son un mercado natural si se logra tener éxito en la implementación en Tedasa.

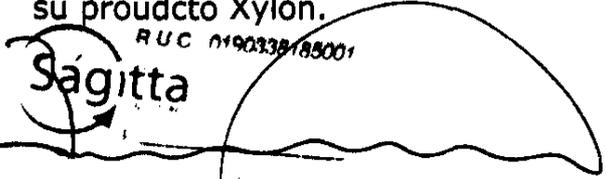
#### 4. Conclusiones.

A pesar de que los resultados económicos de Sagitta no fueron del todo satisfactorios, la gerencia de la compañía se siente satisfecha de los resultados alcanzados tanto por el volúmen de ventas como por la consolidación de nuevos productos y el posicionamiento importante de la empresa dentro del mercado de la ciudad, dicho posicionamiento nos ha llevado a que los clientes nos busquen y nos soliciten nuestros servicios facilitando de manera importante las actividades comerciales de la empresa.

Es importante tener una mejor información financiera y contable de la empresa con el propósito de tomar decisiones adecuadas desde el punto de vista financiero, también se debe mantener un mayor control sobre los gastos operacionales, por lo tanto en el 2012 se debe implementar un nuevo software contable adecuado a las necesidades de la empresa.

Duante el año 2012 es importante buscar una estrategia para incorporar más consultores asociados y/o nuevos socios consultores con el propósito de incrementar sustancialmente la capacidad instalada y la oferta de servicios de consultoría ya que esto nos ayudaría a cubrir los puntos de equilibrio de manera más apropiada, buscando de ésta manera mejorar la rentabilidad del negocio.

En cuanto a los servicios que brinda la empresa es importante mantener un portafolio de servicios diversificado tal como se ha mantenido en la actualidad con el propósito de abarcar un mercado más amplio que le permitan alcanzar la rentabilidad, la sostenibilidad y el crecimiento que la empresa y sus accionistas esperan, se recomienda por lo tanto mantener las cuatro líneas de servicios es decir, proyectos especiales de desarrollo, consultoría en gestión de empresa, capacitación con PNLT y Teconología de la Información con su proudcto Xylon.

  
RUC 0190338185001  
**Sagitta**

Ing. Eduardo Borrero  
Gerente General  
Sagitta Cia. Ltda.



04 MAY 2012

Angela Mora Dueña