

Loja, 10 de Abril del 2014.

Señores:

Socios de Servicios Educativos Eduinternacional Cía. Ltda.

Me es grato presentar el siguiente informe correspondiente al periodo fiscal 2013.

1. Antecedentes.

El presente informe ha sido preparado dando cumplimiento a lo dispuesto por los estatutos de la compañía, Superintendencia de Compañías.

La gerencia como responsable de la contabilidad general de la empresa, ha elaborado el presente informe tomando en cuenta información entregada por cada uno de los proveedores y clientes de la empresa, la cual ha permitido emitir Estados Financieros bajo la normativa contables vigentes al cierre del periodo 2013.

2.- Entorno Empresarial.

En el año 2013 se incrementó el volumen de ventas en un 20%, hubo un incremento de gastos debido a la implementación del Bachillerato Internacional y la depreciación de Edificios que se realiza un 5% anual.

3.- Análisis Económico – Financiero de la Empresa.

A continuación se presentan los resultados obtenidos respecto de la situación económica financiera de la empresa, para lo cual se utilizaron los balances que fueron realizados con corte al 31 de Diciembre del 2013.

3.1.-Principales Rubros Financieros.

Al cierre del periodo fiscal 2013 el total de los activos corrientes representan el 2.45% del total de los activos.

El activo no corriente representa el 97.55% del total de activos y su principal rubro es el de Edificios.

El patrimonio de la empresa asciende a - 33141.33 USD debido a la pérdida del año 2011 y este periodo 2013.

Las ventas Netas registradas al 31 de diciembre de 2013 alcanzaron 477651.33 mil dólares.

3.2.- Situación Financiera de Corto Plazo.

Para Diciembre de 2013 la empresa muestra un nivel de solvencia del 0.01 (Activo corriente / Pasivo Corriente)

3.3.-Situación Financiera General.

A diciembre del 2013 el patrimonio de la compañía descendió a -33141.13 dólares debido a pérdida actual y anterior.

3.4.- Ventas y Rentabilidad.-

Al concluir el periodo fiscal 2013 las ventas netas alcanzaron 477651.33 dólares.

Al evaluar la estructura del costo se puede apreciar que fue el 105% de las ventas netas observándose una pérdida en el ejercicio 2013.

4.- Conclusiones.-

La gerencia, se mantendrá en la línea de mejorar mantener y fortalecer la oferta académica para acaparar más alumnos.

-Es necesario Revisar y rediseñar el modelo de gestión de ventas, para incrementar este rubro al menos en un 9% en el año.

-Agradezco la confianza y el apoyo brindado por los señores socios de la compañía, y todo el personal que integra Servicios Educativos Eduinternacional Cía. Ltda.

Atentamente


Dra. Mercedes Silvana Peña Unda,
GERENTE