

D.M. Quito, 26 de abril del 2014

INFORME ANUAL 2013
ESCUELA DE FORMACION Y CAPACITACION AMERICA EFFCACONDUCT
S.A.

Estimados señores y señoras socios y accionistas, De conformidad con nuestro estatuto y la Ley de Compañías en el Art. 263, 289, 292, me permito exponer el siguiente informe económico y de gestión correspondiente al ejercicio fiscal 2013 de la ESCUELA DE FORMACION Y CAPACITACION AMERICA EFFCACONDUCT S.A. CEVIAL:

Según balance remitido a los señores socios y accionistas de la Junta General para su revisión y análisis, expongo lo siguiente:

MOVIMIENTO ECONOMICO:

Durante el ejercicio fiscal 2013, se ha efectuado movimiento bancarios concernientes a: ingreso por facturación diaria, sea por cursos, exámenes psicosenométricos, cursos por Recuperación de Puntos, venta de manual de estudio y actualización de curso de conducción.

Estos ingresos corresponden a la matriz, puntos de información y sucursal Cayambe. Egresos por concepto de pago a proveedores, sueldos y salarios, obligaciones con el SRI, IESS, AUTOMOTORES CONTINENTAL, BANCO PICHINCHA, ARRIENDOS, ETC, valores que se encuentran sustentados, y que se encuentran a vuestra disposición en el Dpto. Contable.

Así mismo se ha efectuado inversiones a 30 y 60 días con la colocación de dinero en póliza de inversión en el Banco Pichincha, permitiéndonos formar un fondo para cubrir obligaciones con los socios para abonar parcialmente deudas por pagar por concepto del bono 2012, comprar vehículos para instrucción práctica.

SITUACION DE VENTAS: Los ingresos generados durante el año 2013 son por \$ 857.067,77, esto representa el 35% de crecimiento respecto al ingreso del 2012 por \$650.000 aproximado, logrando así el margen de crecimiento establecido en el plan estratégico marcado para el 2013.

Para esto, hemos incrementado puntos de información y ventas en: Llano chico, manteniendo actualmente 7 puntos de información.

La apertura en operación de la sucursal Cayambe en Julio del 2013.

La calificación como Centro de Capacitación para recuperación de puntos ante la ANT.

Para esto, he impulsado el mercadeo y la promoción mediante publicidad radial, selección de personal con perfil en ventas, convenios, atención al cliente en horario extendido de lunes a sábados y reforzando la atención personalizada al alumno.

Creación de convenios inter-institucionales con la empresa privada como: TEVCO, GM, SI COBRA, THERMAS DE PAPALLACTA, UNIVERSIDAD 2 HEMISFERIOS, AUTOMOTORES CONTINENTAL, HYUNDAI.

SITUACION DE CARTERA VENCIDA: en el ejercicio 2013 tenemos una cartera por cobrar que representa el 3% sobre las ventas del ejercicio, sobre una base de gestión mensual de cobranza y la restricción en el crédito. La facturación o cartera vencida de hasta 30 días.

INVERSIONES:

Durante el ejercicio y previo la aprobación del Directorio se gestionó la compra de un terreno ubicado en la parroquia de Calderón con una superficie de 2.000 m², por la suma de \$ 110.000. (CIENTO DIEZ MIL DOLARES) a la corporación CORDESIN.

Se ha gestionado un financiamiento directo ante el Banco Produbanco para la compra de vehículos e hipoteca del terreno, con tasa preferencial de menos 4 puntos lo que ha sido un ahorro para la empresa para la compra de vehículos.

Igualmente mantenemos el crédito directo aprobado con Automotores Continental.

PROYECTOS

Durante el ejercicio se presentó 3 proyectos para la formación de una Escuela de Motos, legalización de la Sucursal Mitad del Mundo y aprobación para licencias profesionales.

De los cuales a la fecha se encuentran aprobados la Escuela de Motos para inspección de las instalaciones en Calderón y la sucursal de la Mitad de Mundo que se encuentra para la firma del oficio para prefuncionamiento e implementación y equipamiento.

GESTION DE RECURSOS

- Durante el año 2013, se ha implementado políticas de gestión para el recurso de Talento Humano, encaminado a la capacitación para

atención al cliente, análisis de procesos internos para el mejoramiento de la respuesta al alumno. Selección de personal bajo el perfil requerido para instructores y administrativos, con el fin de tener personal con el perfil requerido por la ANT.

- Manejo de recursos técnicos adecuados, con la implementación de un sistema informático financiero GALAC, actualizado a las normas internacionales de buenas prácticas contables NIF`s .
- Manejo de recursos administrativos oportunos, partiendo del control de la flota vehicular, con la adquisición de 10 vehículos nuevos, asignación de vehículos, mantenimiento preventivo, combustible, selección y capacitación al instructor.
- Así mismo se ha implementado un seguimiento tecnológico para los vehículos que se encuentra trabajando en puntos como Pifo y Cayambe, con la colocación de un rastreo GPS, donde nos permite medir en línea: kilometraje, el recorrido, la velocidad, la hora y lugar donde se encuentran recorriendo o tiempo q permanece parado, control de mantenimiento
- Políticas para pago a proveedores mediante fecha establecidas, buscando el costo beneficio para empresa en cuanto a mejor precio y calidad.

SITUACION DE DEUDAS POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS

Al momento se encuentra un rubro de cuentas por pagar a socios, esto corresponde utilidades del 2011, 2012, aportes para formación y fundación de la empresa y un saldo con cargo al bono 2012, mismos que solicito sea discutidos para este año 2014, a fin de depurar los estados financieros de la compañía.

De antemano agradezco por la confianza y respaldo recibida por lo socios, permitiéndome de esta manera ofrecerles los resultados obtenidos, y al mismo tiempo mi compromiso para brindarles el mayor esfuerzo y dedicación para que el objetivo propuesto sea cumplido a cabalidad en este año.

Atentamente



Ing. Viky Zambrano G.

GERENTE GENERAL