



salvaramso s.a.
Servicios Integrados y Franquicias Internacionales

INFORME GERENTE GENERAL

DICIEMBRE 2013



DICIEMBRE 2013

ANTECEDENTES:

Servicios Integrados y Franquicias Internacionales Salvaramso S.A., es una empresa legalmente constituida en el Ecuador mediante resolución de la Superintendencia de Compañías No. 08., Q.II.001551 D desde el 18 de Abril del 2008, con el fin de integrar la experiencia de más de 20 años de su socio fundador Econ. Juan Carlos Sosa en el campo profesional de consultoría y capacitación a organizaciones públicas, privadas con o sin fines de lucro nacionales e internacionales. Fortaleciendo su ámbito de gestión con la incorporación de equipos multidisciplinarios como consultores asociados. Entre sus productos cuenta con la marca ECUATUTOR cuyo principal objetivo es el apoyo y respaldo de la programación educativa fomentando el desarrollo del pensamiento para que los alumnos amplíen su visión y las prácticas que fortalezcan su personalidad.

VISIÓN:

Ser líder en el mercado de consultoría, capacitación y asesoramiento integral, buscando maximizar el desarrollo y bienestar de nuestros clientes y colaboradores con una visión innovadora, de vanguardia y altamente competitiva.

VISIÓN:

Ayudar a nuestros clientes a encontrar soluciones integrales a sus diversas necesidades en el ámbito organizacional, de capacitación y formación, con minuciosidad, juicio, profesionalismo; y, una excelente calidad de servicio.

FILOSOFÍA Y VALORES:

Entendemos que la confianza de nuestros clientes exige un alto nivel de desempeño personal y profesional, por lo que nuestro trabajo se enmarca en los siguientes principios rectores:

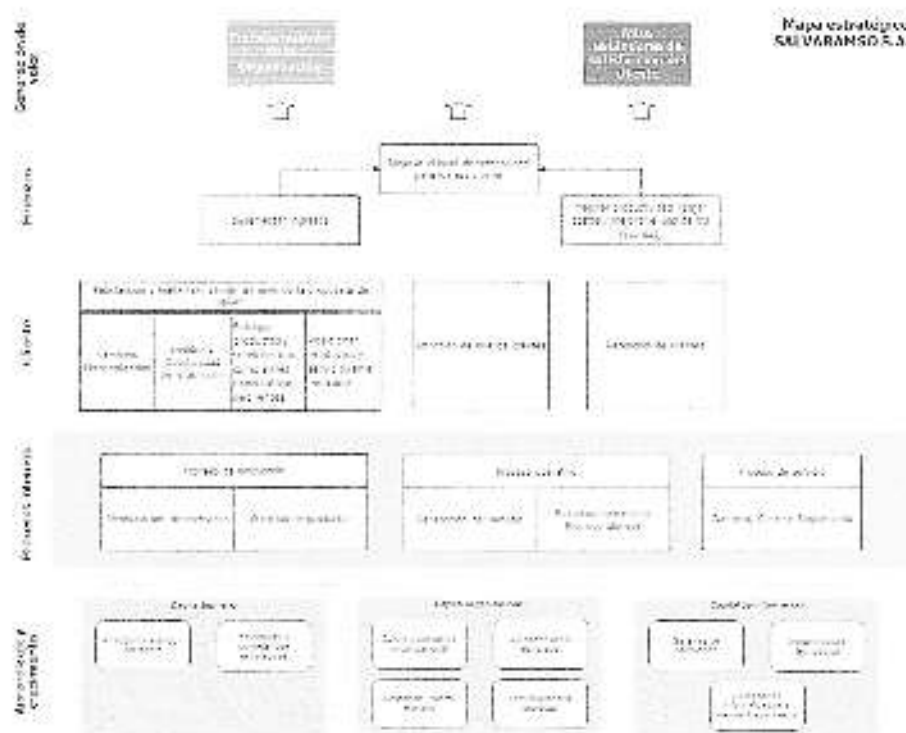
1. Analizar e identificar claramente las necesidades de nuestros clientes, respondiendo rápida y eficazmente a sus inquietudes.
2. Establecer y formular claramente los términos de referencia de nuestro servicio, definiendo siempre objetivos, metodologías de trabajo, procesos, plazo, condiciones y honorarios.
3. Establecer un permanente, ágil y fluido canal de comunicación, tanto para informar al cliente sobre el avance del servicio, como para corregir desviaciones de manera oportuna.
4. Mantener estricta reserva sobre el servicio que se brinda o se ha brindado en relación a la información recopilada, procesada y obtenida.

5. Trabajar intensamente en una continua actualización que nos permita presentar soluciones prácticas y creativas
6. Basar nuestra filosofía de trabajo en que "SU ÉXITO ES NUESTRO ÉXITO"

MAPA ESTRATÉGICO

A fin de responder a los objetivos de la empresa, se ha planteado fortalecer a la compañía con un lineamiento estratégico claro que permita generar altos estándares de satisfacción a nuestros clientes, donde se buscará una adecuada rentabilidad, sustentada en mayores ingresos y mejoramiento de la productividad, con una infraestructura que responda a nuestros requerimientos. Donde nuestros clientes son el pilar del negocio y a los que ofrecemos servicios personalizados, de una manera rápida y oportuna, con productos que respondan a sus expectativas y que nos permitirán posicionarnos en el mercado al cual estamos dirigidos.

Buscaremos atraer nuevos clientes y retener a los actuales, con la continua innovación de nuestros servicios, adecuados procesos operativos, apoyados por un capital humano, organización y tecnología que permitan cumplir este objetivo, tal cual se describe en nuestro mapa estratégico desarrollado para el efecto.



Con estos antecedentes y en base a una planificación estratégica que nos permita seguir consolidándonos en el mercado, se ha planteado la necesidad de invertir en la compra de la oficina donde funcionamos actualmente y operar en óptimas condiciones.



La nueva visión del negocio buscará como objetivo principal contar con una organización adecuada que responda a sus necesidades, con clientes internos y externos totalmente satisfechos, con productos y servicios de calidad, sustentados en una gestión eficiente en el área de capacitación, asesoría y apoyo educativo en la cual nos hemos desempeñado por varios años.

NUESTROS PRODUCTOS

1. Consultoría: Cubriendo las necesidades administrativas, financieras y comerciales de nuestros clientes, aportamos soluciones integrales para el mejor desarrollo y consecución de sus objetivos.
2. Capacitación: Diseñando cursos específicos adecuados a las necesidades de nuestros clientes, dirigidos a elevar la calidad del desempeño de sus empleados y colaboradores, mejorando la eficiencia institucional reforzando los conocimientos de los profesionales que desempeñan cada una de las diferentes funciones al interior de las empresas.
3. Planificación y manejo financiero: Respondiendo a esta necesidad a través de las mejores técnicas de planificación y administración financiera, con el concurso de profesionales altamente calificados, especializados y a un costo razonable.
4. Proyectos de factibilidad: Creación de un proyecto escrito que evalúa todos los aspectos de la factibilidad económica de una iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.
5. Creditpyme: El correcto manejo financiero constituye un arma estratégica indispensable para definir los objetivos de cada negocio y analizar la tendencia en el mediano y largo plazo de las acciones tomadas para alcanzar los resultados esperados. Cada vez más, los ejecutivos que desempeñan cargos gerenciales deben tomar decisiones basándose en información financiera actualizada y oportuna.
6. Ecuatutor: Clases particulares de nivelación en todas las materias a domicilio o en nuestro centro haciendo especial hincapié en la metodología y planificación del estudio de los alumnos, gracias a las excelentes cualidades pedagógicas de nuestros tutores y coordinadores.

BALANCE GENERAL 2011 – 2013

	2.011	2.012	2.013		2.011	2.012	2.013
Caja y bancos	20.169	2.657	16.377	Cuentas por pagar proveedores	1.203	670	3.071
Cuentas a cobrar	34	3.953	30.597	obligaciones bancarias	-	2.753	2.108
Anticipa Proveedores		0		Imp a la renta por pagar	-		710
Credito tributario a favor IVA	2.062	1.854	-	Obligaciones IESS	144	303	434
Credito tributario a favor renta	1.455	4.138	5.325	Obligaciones empleados	1.000	1.542	1.038
Garantías	7.350	2.750	500	Retenciones por pagar	3.383	392	15
Anticipa impuesto a la renta				Provisiones sociales	209	601	548
Retenciones de IVA				Otros pasivos corrientes			
Activos corrientes	<u>30.961</u>	<u>15.562</u>	<u>52.609</u>	Pasivos Corrientes	<u>5.798</u>	<u>6.260</u>	<u>7.924</u>
Terrenos				- Préstamos accionistas	24.894	5.352	36.985
Edificios e instalaciones				Total pasivos largo plazo	<u>24.894</u>	<u>5.352</u>	<u>36.985</u>
Equipos de computación	1.641	1.641	2.744	Capital social	3.000	3.000	3.000
Muebles y enseres	3.862	3.862	3.862	Utilidades retenidas	2.179	3.681	5.060
Equipos de oficina	2.881	2.881	3.524	Utilidad del ejercicio	1.502	1.579	284
Dep. Acumulada	(1.805)	(3.754)	(6.135)	Reservas	167	320	352
Activos Fijos netos	<u>6.579</u>	<u>4.630</u>	<u>3.996</u>	Total patrimonio	<u>6.848</u>	<u>8.280</u>	<u>8.696</u>
Total activos	<u>37.540</u>	<u>19.992</u>	<u>56.605</u>	Total pasivo y patrimonio	<u>37.540</u>	<u>19.992</u>	<u>56.605</u>

La empresa cierra el 2013 con activos por USD 56.605, la mayor parte (93%) en activos corrientes fundamentalmente cuentas por cobrar por USD 30.000,00 al Gobierno Provincial de Orellana y a la empresa constructora La Roca, por trabajos de consultoría desarrollados en ese año.

En el lado del pasivo son los préstamos de accionistas los que mayor peso tienen, evidenciando mi compromiso como principal accionista al desarrollo del negocio. De igual manera la empresa no ha distribuido dividendos en aras de mejorar su posición patrimonial y consolidar su actividad.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2011 - 2013

	2011	2012	2013
Ventas	79.065	139.154	86.320
Costos operacionales	53.986	107.862	37.564
Gastos administrativos	18.305	22.360	35.380
Gasto depreciación	816	1.949	2.381
Gastos financieros	93	3.121	3.156
Gastos no operacionales	319	-	495
Gastos ventas	2.963	1.520	137
Total costos y gastos	76.482	136.812	79.113
Utilidad antes de impuestos y part laboral	2.583	2.342	1.207
Participación trabajadores	387	351	180,99
Base impuesto renta	2.196	1.990	1.026
Impuesto a la renta	527	458	710,34
Utilidad	1.669	1.533	315,29
Reserva legal	167	153	31,53
Utilidad neta	1.502	1.379	284

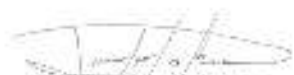
Las ventas en el 2013 sumaron un poco más de 80 mil dólares, principalmente en la línea de consultorías, con una rentabilidad antes de impuestos y participación laboral del 2% sobre ventas similar al registrado el año anterior.

INDICES FINANCIEROS	2011	2012	2013
Capital de Trabajo	25.163	9.102	44.685
Rotación Cuentas por Cobrar	0	10	197
Endeudamiento: Pasivo bancario/Activos	0%	14%	4%
Pasivos bancarios/Patrimonio	-	0,33	0,24
Margen Sobre Ventas	3%	2%	2%
ROA	7%	12%	2%
ROE	38%	28%	14%
Rotación de activos fijos	2,11	6,96	1,42

Los indicadores financieros de la empresa demuestran altos índices de liquidez y un reducido endeudamiento bancario, mismo que en el último año apenas representó el 4% del total de

activos. Sus índices de rentabilidad sobre el patrimonio en el último año refleja un adecuado indicador del 14%.

Atentamente,



Juan Carlos Sosa
GERENTE GENERAL

