

**INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE IDISUD CIA. LTDA.
REFERENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2013.**

Dando cumplimiento a las normas estatutarias y de conformidad con lo que dispone la Ley de Compañías, me permito poner en consideración de Ustedes, señores socios, los resultados determinados hasta el 31 de Diciembre del 2013, conjuntamente con el Estado de Pérdidas y Ganancias de este período y el Balance General.

a) SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2013

Las metas que se propusieron para el año 2013 fueron las siguientes:

La estrategia recomendada para el 2013 fue la de incrementar un proceso de evaluación y selección de personal mediante una plataforma de internet y en función de los resultados crear un plan de desarrollo mucho más rápido y efectivo.

Por otra parte se desarrollará un plan de marketing para gestionar la eficiencia del recurso invertido y así lograr con los mismos fondos un mayor número de personas que se inscriben en nuestro servicio a partir de los interesados que esa propaganda genera.

Un objetivo adicional fue conseguir abrir al menos una franquicia más de nuestra marca "South American Language Center".

Por último manteníamos la meta del 5% de rentabilidad.

A continuación lo que se ha logrado:

En cuanto al proceso de selección y evaluación, se consiguió el objetivo en un 100% y se ha establecido el sistema de Performia y ha sido un éxito, ahora contamos con personal mucho más productivo y mejor, en esto se ha logrado un 80% de mejora, solo falta mejorar un poco en el área de instructores, pero nos hemos hecho expertos en la adecuada selección de personal.

En cuanto al plan de marketing se lo estableció en un 70% y funcionó en un 50%, ya que no se ha podido aplicar completamente por falta de recursos en esa área, pero es algo que sigue en proceso y será uno de los objetivos de este año, sin embargo se obtuvo un sistema de envío de cartas personalizadas, se generaron nuevas páginas web, se generaron nuevos sistemas de envíos gratuitos para contactar a nuestros estudiantes entre otras acciones.

El 2013 sí fue un año de expansión, se convirtió la sucursal de Guayaquil en franquicia y de este modo se rebajó la obligación laboral de la empresa, se vendió adecuadamente la franquicia y los bienes de la sucursal a precios correctos y esto ha servido para que la empresa no tenga ni la obligación laboral ni la obligación de entregar todo el servicio vendido allá.

En cuanto a la rentabilidad se ha logrado lo siguiente:

Rentabilidad:

2,04 %	sobre las ventas
19,21 %	sobre los activos
64,57 %	sobre el patrimonio

b) SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.

Acerca del traspaso de las participaciones de la socia Dolores Proaño para Jorge Vela y Galo Arboleda se ha terminado satisfactoriamente.

c) INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Se mejoraron las instalaciones del instituto y se renovó y reparó en un 25% su mobiliario.

Se consiguió la aprobación del reglamento interno dentro del Ministerio de Relaciones Laborales y de paso recibimos una inspección que fue totalmente superada en un 100% ya que cumplimos con todas las normas vigentes.

Adicionalmente, en este año se contrató un sistema de contabilidad, el SAFI y nuestra contabilidad ha mejorado notablemente y ahora tenemos más confianza en nuestros datos y están siempre con nosotros y tenemos la confianza del proveedor en cuanto a tener la información.

Así que fue un año en mejoras de tecnificación ya que contamos con un software para la selección y evaluación del personal de la mejor empresa de selección del mundo, software para el área de marketing que nos permite alcanzar mejor a nuestro público y así mejorar la administración de las relaciones con el cliente y un software para la contabilidad que nos respaldará de aquí en adelante.

En cuanto a la consultora hemos dado en el clavo con una forma de llegar al mercado y tenemos un producto que se está vendiendo bien y que incluye un taller grande de tres días y luego una consultoría a esas empresas, y así podemos decir que la consultora por fin está remontando y dejando de ser una pérdida constante de dinero.

d) SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

Durante el año 2013, la compañía obtuvo ingresos por un valor total de \$704.602,29 (8% más que el año anterior).

Los Gastos Operacionales, propios del normal desenvolvimiento de la Empresa ascendieron a \$690.244,59 (97,96% del valor de los ingresos); dejando como resultado una ganancia correspondiente al 1,68% del valor de ingresos correspondiente a \$14.357,70.

La compañía ha cumplido con todas sus obligaciones financieras, goza de crédito bancario y de sus proveedores y buenas relaciones públicas financieras.

Se han mantenido el cumplimiento de las reglamentaciones establecidas por las entidades estatales durante este año sin ningún inconveniente con total disposición para cualquier implementación inmediata que se ha requerido.

e) PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO.

La actividad en este año deja una utilidad de \$14.357,70

De estos valores se debe restar el 15% (\$2.153,66) de Participación a Trabajadores y después de acuerdo a la tabla actualizada del SRI el 22% de la diferencia entre las utilidades y la participación a

los trabajadores resulta un valor de \$2.684.89 correspondientes al Impuesto a la Renta, y la diferencia de \$9.519,16 a repartirse entre los socios.

El valor del Impuesto a la Renta se encuentra cubierto por las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta emitidas en una gran mayoría por las empresas emisoras de tarjetas de crédito con las que trabajamos.

Se invita a la Junta de Socios a discutir la posibilidad de, después de una revisión del estado patrimonial, que el porcentaje correspondiente a los socios se utilice en un 50% para capitalizar la empresa y así mejorar el balance, esto ayudará a mejorar el valor de la empresa para vender las franquicias que es parte de la estrategia de este año.

f) RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

Se buscará incrementar el número de franquicias fuertemente, para esto haremos un importante trabajo en posicionamiento de la marca y abriremos una o dos sucursales que luego las convertiremos en franquicias.

Por otro lado se hará un empuje en la imagen del servicio implementado un laboratorio con unas diez computadoras para también tecnificarnos en el área de entrega.

Otro objetivo estratégico es mejorar la imagen del instituto para mejorar la imagen de nuestra principal oficina y de esta manera lograremos vender más franquicias, así nuestra academia será un buen muestrario para los interesados en adquirir franquicias.

En el área de la consultora seguiremos con la venta y entrega del producto que nos ha permitido existir como consultora.

g) ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

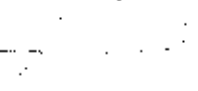
En el año 2013 se observaron las normas sobre propiedad intelectual en todo momento, si bien los Certificados del IEPI no se han renovado aun, no existe riesgo de perder las marcas por lo expresado en la Ley de Propiedad Intelectual, sin embargo este año procederemos a renovar las marcas.

El material que se utiliza tanto en los cursos de Español e Inglés siguen siendo de propiedad de la compañía, y para los cursos administrativos se cuenta con la respectiva licencia del organismo internacional (WISE) al que pertenecen.

Este año debemos renovar nuestros permisos de funcionamiento con el Ministerio de Educación y hemos empezado ese trámite.

Por tanto es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad y conforme, firmo este documento por triplicado, en Quito DM, a los 31 días del mes de marzo del 2014.

Atentamente,


Ing. Jorge Vela
Gerente General
IDISUD Cía. Ltda.