

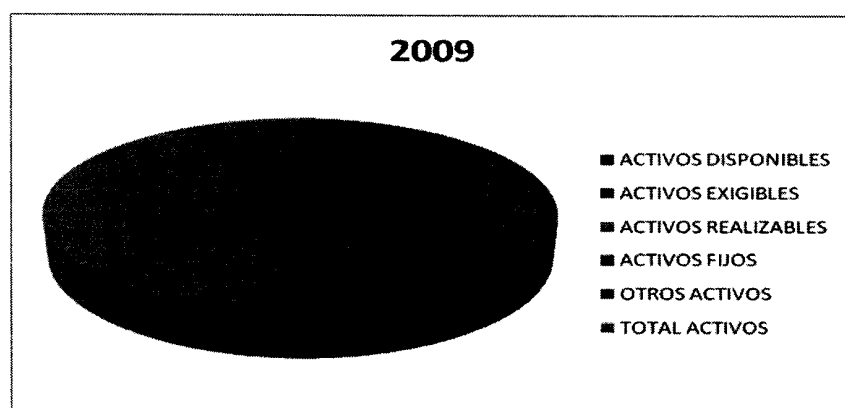
INFORME DE GERENCIA

AÑO 2010

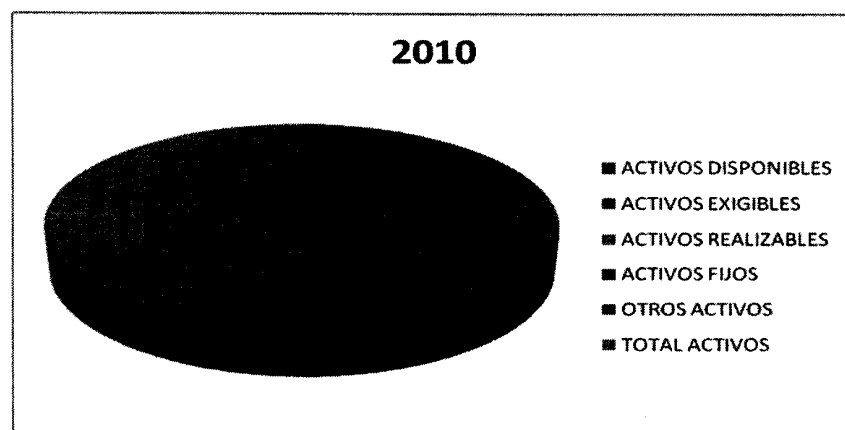
El año 2010 para Educational Solutions Cía. Ltda. ha tenido un cambio favorable en sus ventas, incremento de sus activos y una atención al cliente más eficiente y sustentable.

El objetivo principal ha sido lograr no sólo una mayor venta sino también un servicio de capacitación y apoyo al personal docente de nuestros clientes con el fin de que pueda optimizar el aprendizaje de sus estudiantes y educandos.

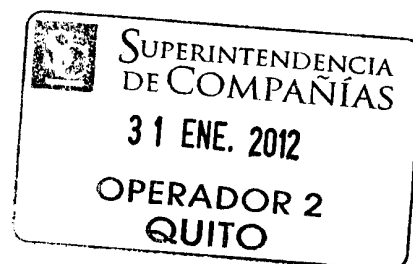
A continuación presento cuadros comparativos de los Activos de la Empresa entre el año 2009 y 2010.



Y



Se ha procurado mantener el Activo Disponible, invertido sea en Inventario o Activos Fijos. Existe un incremento en Activos Exigibles, y la Rotación del Inventario ha sido mucho más rápida que en el año 2009, los Activos Fijos han tenido un incremento con el fin de dar un eficaz y eficiente servicio a nuestros clientes.



En el caso de los Pasivos entre el año 2009 y el año 2010; hubo una disminución de nuestras obligaciones con los Proveedores en un porcentaje del 6.7% a pesar de que nuestras ventas se incrementaron y nuestras adquisiciones de inventario fueron mayores.

En el Capital o Patrimonio a más de la Reserva Legal que se cumplió en el año 2010 con el 20% del Capital Social aportado, se ha aprobado por parte de los Socios un incremento en la Reserva Facultativa consistente en el 5% del Valor Líquido de la Utilidad a recibir por parte de los socios.

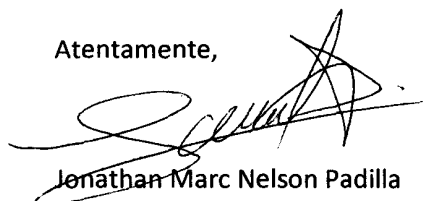
Se ha logrado remontar las pérdidas que se tuvo en años anteriores y esperamos que en los próximos años podamos prestar un servicio en varias provincias del país obteniendo un mejor rendimiento y utilidad.

En el análisis que se presenta del Balance de Pérdidas y Ganancias del 2009 Y 2010 hemos considerado como puntos relevantes los siguientes:

Existe un incremento del 59.04% de las ventas entre el 2009 y 2010. En el caso del costo de ventas una subida del 40.88%. Los Gastos tienen un alza de un 142.58% que fueron distribuidos entre los gastos de personal por la nueva creación de plazas de trabajo y la atención a nuestros clientes lo que se lo ha hecho en forma personalizada significando un incremento en el Gasto de Viajes, así como los Gastos Administrativos.

La proyección para el año 2011 se espera que sea de un 10% de incremento al que se ha tenido en el año 2010, sabemos que los cambios realizados han dado el resultado esperado y confiamos que aplicando algunos cambios administrativos y de ventas lograremos un mejor servicio y un incremento en las ventas al por mayor y menor, siendo este último en los lugares en que nuestros clientes lo requieran.

Atentamente,



Jonathan Marc Nelson Padilla

GERENTE GENERAL

