

INFORME DE GERENCIA

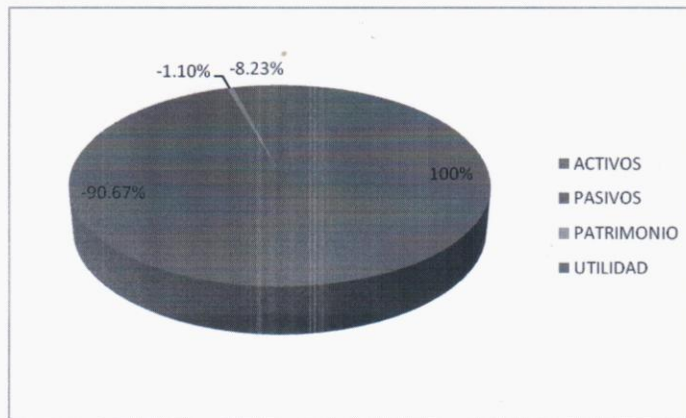
AÑO 2011

Para el año 2011, Educational Solutions Cía. Ltda. ha alcanzado la meta propuesta en rubro de Ventas a través de una atención personalizada a nuestros clientes.

La capacitación al personal docente nos ha permitido dicho incremento con una optimización del manejo de los textos. Entrega de Material de Apoyo, que constituye una ayuda para el maestro, permitiendo un mejor aprendizaje de sus estudiantes.

Se presenta a continuación el Balance de Situación Financiera en porcentajes y su distribución:

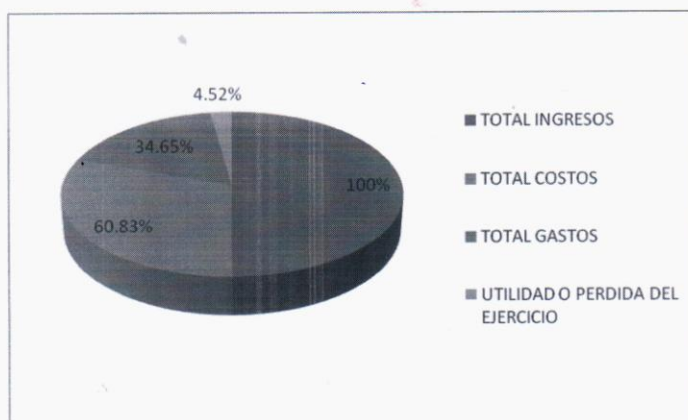
BALANCE GENERAL



En el Estado de Resultados, también presentamos un análisis rápido de los costos y gastos así como de la Utilidad del período 2011.

R

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS



En lo concerniente a Activos Fijos, ha existido un incremento de casi el 50%; ya que sus instalaciones tanto en el área administrativa así como en la de ventas se han ampliado y renovado con el fin de dar un mejor servicio, así como la atención personalizada a los clientes; logrando la fidelidad de nuestros clientes y confianza de los posibles compradores.

A final de año nuestro inventario se ha reducido en comparación al año 2010; en un 33%, significando con ello que tuvo una mejor rotación que el año anterior y que las importaciones en tránsito fueron tramitadas para recibir la mercadería a inicio del 2012 y que coincida con la apertura de la temporada Costa.

La meta de atender a los clientes de Provincia con un trato personalizado, se vio reflejada en el incremento de las ventas y aspiramos que para el año 2012 esta se eleve en por lo menos un 15%.

Existe un 7% de disminución de los Pasivos Corrientes en comparación con el año 2010; significando la disminución de obligaciones para con terceros.

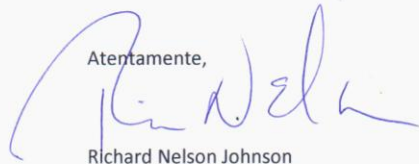
En el Capital o Patrimonio a más de la Reserva Legal, que constituye el 50% del Capital Social, se ha realizado el cálculo de la Reserva Facultativa de un 10% de la utilidad luego del reparto a trabajadores.

En el análisis que se presenta del Balance de Pérdidas y Ganancias del 2010 Y 2011 hemos considerado como puntos relevantes los siguientes:

Existe un incremento del 26.33% de las ventas entre el 2010 y 2011. Los Gastos del 2009 a 2010 tuvieron un incremento del 142.58%, entre el 2010 al 2011 este incremento fue del 54.38%; por contrataciones nuevas dando como resultado un incremento de las ventas.

R

La proyección para el año 2012 estaría dentro del margen del 10 al 15% de incremento en nuestras ventas y la introducción de nuevos textos para los clientes.

Atentamente,


Richard Nelson Johnson

GERENTE GENERAL