

COMPAÑÍA PARA LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN COPEDFORMAR CIA. LTDA.

Sangolquí, vía a Pintag Km1

teléfono: PBX. 2330-703

INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

Sangolquí, 26 de abril del 2012

A los señores accionistas y de conformidad con la ley, me permito poner a su consideración y aprobación el informe administrativo económico de la Compañía Copedformar Cía. Ltda., por el período 1 de enero al 31 de diciembre del 2011.

Gestión Administrativa

En el transcurso del año 2011, los aspectos más relevantes en la gestión administrativa fueron los siguientes:

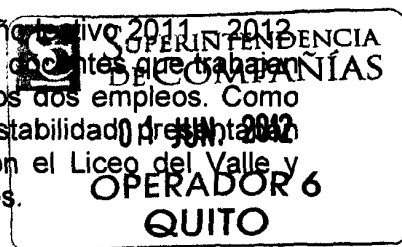
Recursos Humanos:

En el primer trimestre se capacitó a las autoridades académicas y maestros para que puedan entender y prepararse en las evaluaciones ministeriales que en el año 2012 se tomarán a todas las instituciones educativas.

Se continuó con los talleres de optimización de procesos e indicadores, se logró definir la cadena de valor institucional, los procesos gubernamentales, principales y de apoyo. Al final de año se evidenció una clara concepción de procesos e indicadores en el área administrativa del Liceo del Valle, aunque en el área académica falta mayor claridad y definición de procesos y sobre todo mayor capacitación en los líderes educativos para promover y valorar esta importante forma de administrar.

La implementación del sistema de gestión Isotools fue ocupado principalmente desde la Gerencia pero aportó significativamente en la medición del desempeño docente a través de encuestas on line, y percepción del servicio por parte de padres de familia, alumnos y profesores. El sistema también ha permitido llevar un mejor control administrativo a través de la utilización de indicadores de calidad. Los indicadores del área administrativa y servicios han sido los más utilizados.

Las políticas gubernamentales influyeron en el nuevo año lectivo 2011-2012. La extensión de jornada en el sector público obligó a los docentes que trabajan en colegios fiscales y particulares a optar por uno de los dos empleos. Como en el sector público los beneficios sociales y de estabilidad presentaban mejores beneficios, tres de nuestros profesores dejaron el Liceo del Valle y obligaron a la institución a buscar reemplazos adecuados.



A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

La extensión de jornada fue acogida parcialmente por el colegio, incrementado a 8 horas diarias al personal directivo y administrativo; y extendiendo la jornada para los maestros de 7 a 8 horas, dos días a la semana.

Marketing y comunicación:

En el 2011 las estrategias de marketing se orientaron a mejorar el posicionamiento del Liceo del Valle como institución educativa de calidad y a incrementar el número de alumnos nuevos para mejorar la matrícula, sin embargo pese a los esfuerzos comunicacionales, la gestión académica no logró fortalecer las percepciones de los padres de familia y los resultados de alumnos nuevos no fueron los esperados.

Entre las acciones comunicacionales más importantes se puede mencionar: la colocación de vallas publicitarias en la autopista general Rumiñahui, en la afueras del San Luis Shopping, y en la entrada del Club Los Chillos. La presentación del Colegio a través de un stand en el San Luis Shopping, la participación del colegio en la feria de plaza de las Américas y la organización de la casa abierta en el San Luis shopping fueron otras de las estrategias de comunicación utilizadas.

El número de inscritos entre el 2010-2011 y el 2011-2012 de 210 disminuyó 201 aspirantes, y generó un crecimiento de apenas del 0.4% de matriculados. A más de las dificultades relacionadas con el débil intento de fortalecer la oferta de servicio, el factor económico en las familias aspirantes fue un elemento adicional del entorno que influyó para que muchos aspirantes no se matriculen en el Liceo del Valle. Las estrategias en la definición de pensiones debería ajustarse, el próximo año, a la realidad de mercado existente.

En el final del trimestre del 2011 se realizó inteligencia de marketing para evaluar el nivel competitivo de la institución frente a otros establecimientos de Quito, Cumbayá y el Valle de los Chillos. Como conclusión de este estudio se determinó que los colegios de Quito analizados generaban ventajas competitivas sobre el Liceo del Valle, en especial por los convenios inter institucionales con universidades e institutos en el exterior. En el Valle de los Chillos se determinó que el Liceo del Valle es un colegio comparativamente más fuerte que sus similares, especialmente por el programa educativo ofertado y su alineación al bachillerato internacional. Esta investigación sirvió de aporte para la definición de estrategias a corto y mediano plazo.

Inversiones:

A inicios de año, Copedformar contrató con CNT su servicio de internet a través de fibra óptica, representando una notable mejora en cuanto a velocidad y accesibilidad. El avance tecnológico y las exigencias académicas metodológicas y de comunicación justificaron esta inversión.

A mediados de año, Copedformar invirtió en la construcción de dos aulas en segundo piso de la sección primaria. Esta obra se realizó utilizando la tecnología Hormi 2 y tuvo un costo de \$59.174,83



Otros aspectos importantes:

La administración en correspondencia a las sugerencias de auditoría realizó el estudio actuarial y determinó las provisiones respectivas para jubilación patronal, que al 31 de diciembre suman \$73.954,96

Con el afán de mejorar la recaudación de pensiones y la liquidez de la compañía, la empresa suscribió un contrato con el Banco del Pichincha para la emisión de tarjetas de crédito a todos los padres de familia, instrumento que serviría como única forma de pago. Lamentablemente este convenio no se logró por problemas internos del Banco quedando pendiente la implementación de este para el próximo año lectivo.

Gestión Económica

La administración se ha encaminado al manejo disciplinado de los presupuestos con la finalidad de cumplir con todas las exigencias que la gestión académica demanda para su eficiente desarrollo. Las políticas y estrategias aplicadas han permitido solventar problemas de liquidez, cumplir con nuestras obligaciones económicas a corto y largo plazo y continuar invirtiendo en calidad educativa y mejores servicios.

Los Estados financieros reflejan la actividad económica del segundo trimestre del año lectivo 2010-2011 y el primero del 2011 – 2012.

El balance del año 2011 presenta un total de activos por \$2.326.777 de los cuales el 36% corresponden al activo corriente y 64% al activo fijo. Los activos se incrementaron en un 36% fundamentalmente por el aumento de otras cuentas por cobrar que representan el 32% del total de activos y las construcciones en aulas de primaria que representan un 38%. El incremento de las cuentas por cobrar a diciembre del 2011 se debió principalmente por los dos préstamos que realizó Copedformar a la compañía Imprexcom de \$364.513,96 y \$294.738,07.

El terreno del Colegio representa el 23% del total de activos.

El pasivo de la compañía al 2011 es de 1.996.876, 23% más que en el 2010. El 75% corresponde al pasivo de corto plazo y el 25 % al pasivo de largo plazo. Con relación al 2010 se evidencia un importante incremento del pasivo a corto plazo provocado por un préstamo de la compañía Imprexcom que al 31 de diciembre refleja un saldo de \$20.290,34. También es importante el decremento del 93% del pasivo préstamo de socios, quienes decidieron realizar un aporte a futuras capitalizaciones de esta cuenta.

El préstamo de largo plazo con el Banco Pichincha representa el 3% del total de activos. A diciembre del 2011 queda un saldo por pagar de \$61. 335.



Los pasivos de largo plazo se incrementaron en un 116% debido a préstamos de socios y a la jubilación patronal.

Las estrategias administrativas financieras han permitido el cumplimiento de las obligaciones operativas y financieras de corto y largo plazo.

El patrimonio representa el 14% del total de activos y tuvo incremento del 295% debido al aporte a futuras capitalizaciones por \$200.000

Los ingresos son \$1.444.707 en el 2011. Su generación es principalmente por matrículas y pensiones. Los ingresos se incrementaron en el 12% con respecto al 2010.

Los descuentos en pensiones se incrementaron en el 21% con relación al año anterior. Este importante aumento al incremento de familias con dificultades de pago que solicitan descuentos por bienestar estudiantil.

Los gastos fueron de 1.498.990. Las remuneraciones representan el 68% de los ingresos y con respecto al 2010 se incrementaron en un 17%.

Los gastos de mantenimiento, servicio y publicidad representan el 13 % de los ingresos y se incrementaron en un 14%.

Los gastos financieros, impuestos, depreciaciones y amortizaciones representan el 18% de los ingresos para el 2011 y se han reducido en un 8%.

El resultado del año es una utilidad de \$15.717.

Las líneas de acción en la gestión administrativa económica

1.- Captar el mayor número de estudiantes nuevos, a través de campañas de promoción y publicidad y fortaleciendo el marketing interno y externo, para lograr incrementar el número de matriculados, es decir los ingresos operacionales.

2.- El ahorro, como un valor institucional, que represente un cambio en la cultura organizacional de directivos y empleados, fomentando la planificación de las actividades y el buen uso de los recursos.

3.- El control del gasto en función del presupuesto sin dejar de lado las necesidades e iniciativas que el rectorado a través de su gestión propone para al mejoramiento continuo del servicio educativo.

4.- Prioridad al cumplimiento en el pago de las obligaciones del pasivo a largo plazo con el Banco del Pichincha así como las remuneraciones de los empleados y sus beneficios sociales.

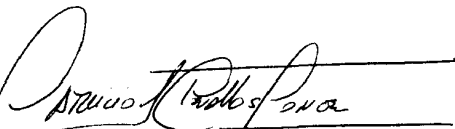
5.- Gestión permanente de cobranza de la cartera vencida.

6.- Revisión y análisis periódico de los documentos contables.



Conclusiones

Las políticas administrativas y financieras han permitido un mejor manejo de la economía del Colegio, que se va consolidando conforme al proyecto estratégico de largo plazo, cumplimiento en las obligaciones operacionales, posicionamiento como colegio de calidad en el Valle de los Chillos y mayor satisfacción de los padres de familia y alumnos.



Ing. Patricio Cevallos Ponce
GERENTE GENERAL
COPEDFORMAR CIA LTDA.

