

COPEDFORMAR CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2014

Señores Socios de Copedformar:

En mi calidad de Gerente General de la Compañía, en cumplimiento de los estatutos y en concordancia con la resolución No. 92.1.4.3.0013 de la Superintendencia de Compañías, me permito poner a vuestra consideración el informe administrativo y económico del año 2014.

Gestión Administrativa Académica:

En el año 2014 las acciones y resultados más representativos de la gestión administrativa académica en el Liceo del Valle fueron:

- Reestructuración de las mallas curriculares del Liceo del Valle incorporando 5 horas semanales de cultura física en toda la básica e incrementando las horas de inglés y asignaturas de inglés para fortalecer el bilingüismo y cumplir con las exigencias ministeriales.
- Implementación Artes Visuales del IB como opción curricular para los alumnos de bachillerato.
- Mejora de la nota promedio para la obtención del diploma del IB de 3.28/7 a 3.59/7. Se obtuvieron en Español A1 e Historia NS calificaciones sobre la media mundial, y se mejoraron los promedios con respecto al año anterior en Inglés NS, Empresa y Gestión NM, Biología, Estudios Matemáticos y Matemáticas NM. Física, Química y Sistemas Ambientales bajaron sus promedios con respecto al año anterior.
- Se avanzó en la implementación del Programa de Educación Primaria PEP y de años Intermedios PAI. Hasta diciembre del 2014 se trabajó en la comprensión de los principios y los valores de los programas, se fortalecieron las estructuras de liderazgo y administración del colegio. Se promovió la planificación y la reflexión colaborativas de acuerdo a los parámetros del PEP y PAI, así como la revisión y ajustes del enfoque y metodología de la enseñanza aprendizaje y la evaluación.

- Se realizó la planificación estratégica del Liceo del Valle de forma reflexiva y colaborativa. Se definieron los objetivos organizacionales haciendo énfasis en la alineación del colegio a los tres programas del Bachillerato Internacional y planteando como visión ser el mejor colegio del Ecuador con Bachillerato Internacional.

Gestión de Talento Humano:

- Capacitación docente con 80 horas anuales por maestro.(Informática, PEP, PAI , BI)
- Se implementaron procesos de evaluación docente por quimestre que hagan énfasis en la retroalimentación. Incluyeron percepción de los alumnos, autoevaluación y evaluación de jefes inmediatos.
- Racionalización de los distributivos de carga horaria que permitan que los docentes cumplan con todas sus responsabilidades y mantengan los estándares de calidad educativos.

Gestión de los servicios:

- Implementación del plan de desarrollo tecnológico en el Liceo del Valle. Inversiones en sala de cómputo y redes WIFI.
- Continuidad y mejoramiento de las actividades extracurriculares sin costos adicionales en artes, deportes y cultura.

Gestión con la Comunidad, Comunicación y matrículas:

- Las estrategias de comunicación con la comunidad educativa se fortaleció a través de la utilización de redes sociales y el envío de comunicados de todas las actividades y logros del Liceo del Valle.
- Las estrategias de comunicación utilizadas se centraron en el fortalecimiento de la comunicación interna, la colocación de valla publicitaria en el San Luis Shopping, un stand en el San Luis shopping, la participación en la ferias organizadas en plaza de la Américas, publicaciones en revistas como Educación y anuario BI.
- El número de inscritos fue de 216 para el inicio del año lectivo 2014 y los matriculados aumentaron en un 5%, de 518 a 545.

Las líneas de acción en la gestión administrativa económica

- 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.
- 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.
- El control del gasto en función del presupuesto sin dejar de lado las necesidades e iniciativas para al mejoramiento continuo del servicio educativo.
- Prioridad al cumplimiento en el pago de las obligaciones financieras así como las remuneraciones de los empleados y sus beneficios sociales.
- Gestión permanente de cobranza de la cartera vencida.
- Implementación de NIIFS, sujetándose a la normas emitidas por la Superintendencia de Compañías.

Situación financiera

La situación financiera de la Compañía refleja todavía problemas de liquidez en el 2014. Los activos corrientes no pueden cubrir los pasivos corrientes de la empresa, principalmente por el incremento de las cuentas por cobrar en un 21% con relación al 2013. La cartera vencida sigue representando un problema para cumplir las operaciones mensuales de la compañía. La administración a través de una intensa gestión con los deudores y la negociación con proveedores ha podido cumplir con todas las obligaciones que la actividad demanda. El Ministerio de Educación ha presentado públicamente el problema de los deudores en los colegios privados del país y autorizó se niegue la matrícula a quienes no cumplan con sus obligaciones. Estamos seguros que con esta medida podremos depurar nuestra cartera de clientes y mejorar la liquidez de la institución.

La gestión gerencial se ha encaminado al manejo disciplinado de los presupuestos sin dejar de cumplir los objetivos institucionales de calidad educativa perseguidos. 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.

Resultados

Los ingresos en el 2014 se incrementaron en el 12% y corresponden a \$2.200.392 USD.

En el año 2014 los costos y gastos sumaron \$2.120.536 Entre las cuentas más representativas, es importante señalar que los sueldos y salarios de los docentes se incrementaron en un 25%, la capacitación docente en un 90%, los eventos culturales en un 34% y los impuestos y contribuciones en un 80%. Los gastos en honorarios y asesorías administrativas se redujeron en el 59% y los Gastos Financieros en un 15%.

La Compañía generó un margen de ganancia del 3.62% con \$79.855.

Atentamente,



Sr. Patricio Cevallos
Representante Legal