

## INFORME DE GERENCIA AÑO 2007.

PROINT EDUBOS CIA. LTDA. empieza su funcionamiento desde el 1ro. de marzo de 2007 cuya actividad principal es la educación básica desarrollada a través de su Unidad Educativa "El Bosque" su propósito fundamental es la de lograr la participación e interacción entre estudiantes, padres de familia y profesores.

Durante el año 2007 se ha procedido a trabajar tanto en el campo educativo como administrativo de lo cual se desprenden los siguientes resultados:

### AMBITO EDUCATIVO:

Convertirnos en una comunidad educativa, con un espacio de desarrollo centrado en la formación integral -cognoscitiva, intelectual y emocional- de sus estudiantes es parte de nuestro objetivo, para ello contamos con profesionales experimentados y especializados en el ámbito educativo con quienes hemos trabajado en los siguientes aspectos:

- Desarrollo de un plan educativo anual, el mismo que se pudo elaborar con el aporte de todos los docentes de la institución, este plan sirve de guía para establecer las planificaciones por unidad y a su vez el desarrollo de las clases que cada profesor debe cumplir. Dicho plan va de acuerdo a la reforma curricular otorgada por el Ministerio de Educación.
- Alto nivel de inglés, en el mundo globalizado actual es importante beneficiarse del aprendizaje del idioma inglés, es por ello que se ha desarrollado un plan de clases de tal manera que nuestros alumnos puedan desenvolverse fácilmente en inglés, tanto hablado como escrito.
- Implementación de diversos talleres, como parte de la educación es elemental el desarrollo de las destrezas y habilidades de los alumnos tales como motricidad, concentración, imaginación, creatividad, precisión e integración, lo cuál se ha conseguido durante la ejecución de estos talleres de danza, modelaje, ajedrez, telares, teatro, arte creativo y origami.
- Capacitación constante al personal docente
- Programación de visitas a instituciones
- Actividades con la integración de familiares de los estudiantes

### AMBITO ADMINISTRATIVO:

- Administración académica de la unidad
- Enseñanza practica para el desarrollo del pensamiento.
- Uso continuo de recursos didácticos para el trabajo mental
- Actividades de laboratorio y experiencias.



- Uso de softwares (programas de computación) para enseñanza de la matemática, lengua extranjera y español.
- Tutoría individualizada en casos con dificultades académicas o de comportamiento.
- Orientación y dirección del comportamiento sobre la base del diagnóstico del temperamento.
- Ferias de ciencias y festivales de las asignaturas de fundamento: matemática, lenguaje y lengua extranjera.
- Desarrollo sociofamiliar mediante actividades de taller de: canto coral, instrumentos musicales, danza, pasarela, teatro, literatura infantiles. Con miras a presentaciones en fechas de importancia: navidad, pascua, inauguración de jornadas deportivas, día de la madre.
- Excursiones culturales, artísticas, ecológicas, científicas.
- Enseñanza ética y espiritual sobre la base del estudio de las sagradas escrituras y el testimonio de sus docentes.

#### ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA

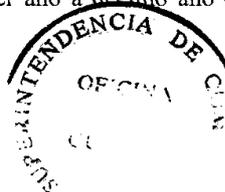
- Contrato de equipo docente de experiencia y trayectoria profesional exitosa, altamente capacitado en sus áreas académicas respectivas
- Readequación y mejoramiento de la infraestructura física
- Organización contable y financiera
- Evitar pago de multas y sanciones estando al día en las obligaciones
- Definición de la opción de bachillerato
- Cumplir a cabalidad con el SRI, el seguro social, ministerio de trabajo, otros.
- Definir las opciones para la proyección de la edificación.

#### PROMOCION Y PUBLICIDAD

- Determinar las fortalezas para promocionarlas
- Debemos explotar la publicidad de boca en boca por parte de nuestros actuales clientes.
- Utilizar medios publicitarios para darnos a conocer por quienes no han escuchado de El Bosque.
- Cambiar la idea de que El Bosque es una escuela y venderla como una Unidad Educativa: jardín, escuela y colegio
- Hacer publicidad diferenciada para jardín, escuela y colegio
- Potenciar la trilogía: estudiantes, padres de familia, Unidad Educativa
- Soporte para estudiantes y padres de familia que sufren las consecuencias de la migración de sus padres y familiares

#### MERCADO ACTUAL

- El mercado actual está compuesto en su mayoría por clientes de la zona de influencia de la Unidad Educativa.
- Se ofrece un servicio completo en educación básica de primer año a décimo año de educación básica.



- Está proyectado el crecimiento anual hasta culminar con el bachillerato con el fin brindar una opción completa como unidad educativa.
- El servicio que se brinda se diferencia notablemente de la competencia por el eje humanista que se mantiene y la aplicación de nuevas estrategias pedagógicas y de evaluación, así como el aprender haciendo a través de las visitas y actividades que se realizan.
- Debido a la calidad del servicio que se ofrece se espera un crecimiento constante en el número de estudiantes.

## ENTORNO ECONOMICO

### INDICADORES DE LIQUIDEZ

#### Razón Circulante

Activo circulante / Pasivo circulante = 1.69

Este índice nos muestra que la empresa dispone de recursos para cubrir sus compromisos de corto plazo, esto indica un buen nivel de solvencia en el corto plazo.

#### Capital de Trabajo

Activo circulante – Pasivo circulante = 3521.42

El activo circulante se encuentra medianamente financiado por medio de deudas a corto plazo. La empresa se maneja con una política de financiamiento conservadora.

#### Nivel de liquidez

Activo Circulante / Activo Total = 0.2959

Con este índice se puede observar que el activo se compone en su mayor parte por el activo fijo, lo cual nos muestra una estructura adecuada ya que se trata de una empresa de servicios.

### INDICADORES DE OPERACIÓN

#### Periodo medio de cobro

(Cuentas por cobrar/Ventas) \*360 = 0.84 días

Podemos observar que las cuentas por cobrar rotan rápidamente, de tal manera que se ha realizado un buen trabajo en la gestión de cobros de la cartera.

### RENTABILIDAD

#### Rentabilidad del negocio

Utilidad neta/ total activo = 0.0804 = 8.04%

Inflación al 31 de diciembre de 2007 = 3.32%

El índice de 8.04% nos muestra que el negocio nos da una utilidad suficiente para cubrir los costos del deterioro de los activos por la inflación y aún así se obtiene utilidad.



Rentabilidad sobre el patrimonio

Utilidad neta/ Patrimonio = 0.1308 = 13.08%

Inflación + Prima de riesgo (tasa interés anual depósito plazo fijo) = 3.32% + 8% = 11.32%

Se puede observar que los socios han obtenido una rentabilidad razonable sobre el negocio tomando en consideración que su costo de oportunidad pudo ser el optar por depósitos a plazo fijo, es decir que el negocio está cumpliendo con las expectativas de sus socios.

ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento Total

Pasivo total / Activo total = 0.3047

El activo de la empresa está financiado en su mayoría por el patrimonio, correspondiéndole el 30.47% al Pasivo Total. A nivel de riesgo, el mayor nivel de riesgo lo llevan los socios del negocio.

Endeudamiento a Corto Plazo

Pasivo circulante / Activo circulante = 0.5903

El pasivo a corto plazo no está financiando completamente el activo circulante, es decir que las deudas a corto plazo son menores que el activo circulante, esto implica que la diferencia del activo circulante se está financiando por medio del patrimonio.

Estos indicadores determinan una entidad económicamente estable y sólida, que garantiza a sus socios la existencia y crecimiento continuo de la empresa.

Atentamente,

Sra. Gladys Catalina Peña  
GERENTE  
PROINT EDUBOS CIA. LTDA.

