



Ambato, marzo 31 de 2017

Señores accionistas:

A continuación se servirán encontrar el informe de gerencia de las actividades de nuestra empresa durante el año 2016:

La empresa ha cumplido en un 100% con todas las obligaciones tributarias, beneficios sociales y del IEES, con los requerimientos de la Superintendencia de Compañías y del Ministerio de Educación.

La difícil situación económica que están pasando las familias ecuatorianas debido a las políticas impuestas por parte del gobierno nacional como, la ley de herencia y plusvalías y las salvaguardias, ha tenido una repercusión en el ingreso económico familiar y por ello tuvimos una deserción del 25% del total de alumnado, ya que los padres no podrían pagar los costos que la institución cobra, además de algunas dificultades en el área pedagógica.

El Ministerio de Educación mediante el Acuerdo Ministerial No 0387-13 comunicó el establecimiento de parámetros generales que debían ser cumplidos por los establecimientos educativos particulares y fisco misionales para el cobro de matrículas, pensiones y servicios educativos complementarios a partir del año lectivo 2015-2016 con la finalidad de que las instituciones transparenten la estructura y componentes del costo del servicio que ofertan y comprobar que este sea directamente proporcional a la calidad que ofrecen.

El artículo 4 del acuerdo antes mencionado establece los componentes que se tomaron en cuenta:

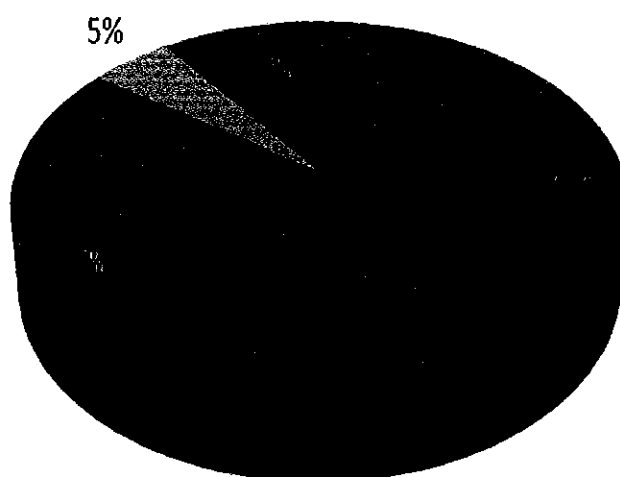
1. Gestión educativa.
2. Costo administrativo.

3. Costo de consejería estudiantil.
4. Costos financieros.
5. Provisión para reservas y excedentes.

Los gastos incurridos por estos componentes deben ser contabilizados (constar en la contabilidad y tener los respaldos respectivos), desde el primer día del año lectivo hasta el inmediato anterior al inicio del año lectivo siguiente.

Componentes del costo educativo

- Gestión educativa
- Costos administrativos
- Costos de provisión
- Excedente



Cada uno de los componentes mencionados debe tener un porcentaje mínimo y máximo, para la aprobación de aumento de los valores de pensión y matrícula que va desde el 0% al 10%, ubicando a las instituciones educativas en 3 rangos:

Luego de un trabajo de planificación y organización para cumplir con este requerimiento la Junta Distrital Reguladora de Pensiones y Matriculas ubicó a Unikids en el Rango 3, con un incremento del 10%, por cumplir con todos los porcentajes adecuados.

En el mes junio del 2016 bajo el acuerdo ministerial 094-A, se comunica a los establecimientos que estuvieron en el primer año en los rangos 2 y 3 que deben ingresar la información en un aplicativo enviado por el Ministerio de Educación y establece que para estos establecimientos el incremento para el segundo año corresponderá al porcentaje de la inflación anual establecida por el Banco Central del Ecuador.

En el mes de enero se contrata a la empresa IPSOS Ecuador, especializada en investigación de mercados, para realizar un estudio del posicionamiento de la marca UK SCHOOL, debido a que las tres marcas que existían en ese entonces creaban confusión tanto en los clientes internos, como externos; además para identificar como la ven frente a su competencia; se realizó un estudio de la opinión de los clientes en la ciudad de Ambato con una inversión de 6.500 dólares. (Anexo 1).

En base a los resultados del estudio de mercado mencionado, en el mes de marzo se contrata a la agencia de publicidad Estación Creativa de la ciudad de Quito para el desarrollo conceptual y creativo del logotipo y manual de marca UK para poder unificar las tres sub-marcas existentes (*ABC INSTITUTE*, *UNIKIDS* e *ENGLISH KIDS*) y para el desarrollo de la estrategia de comunicación corporativa para los padres de familia, docentes y la comunidad ambateña.

Como parte de la estrategia de comunicación y de posicionamiento de la marca UK (Uk School, Uk kids y ABC Language Center by UK) se colocaron vallas en sitios estratégicos de la ciudad, se realizó publicidad en Cinemark, en Quibic bolos, en la cafetería Choko, se desarrolló activaciones en el Mall de los Andes, publicidad móvil en buses de la ciudad, se auspició dos maratones (Colegio Atenas y Divina Misericordia) y se contrató pauta en redes sociales y medio digitales.

Para consolidar la estrategia realizada en medios tradicionales, se contrata en el mes de julio a la misma agencia para que administre los 3 páginas de Facebook de la institución, con el objetivo de consolidar por este medio la marca y llegar con un adecuado contenido al cliente objetivo, cabe mencionar que desde el mes de febrero del presente año este servicio los vamos a manejar internamente, ya que se ha ganado un mayor conocimiento de la estrategia y además por temas de flujos económicos, para destinar este rubro a la construcción del nuevo campus.

Se ha realizado una inversión en publicidad para dar a conocer el Programa de estimulación temprana de UK kids, tomando como estrategia la experiencia de los visitantes a médico, se ha visitado a Pediatras y Ginecólogos explicándoles sobre nuestro programa y sus beneficios y se han entregado paquetes que incluye

una guía para que los padres para estimular a sus hijos, una toalla y un cubo didáctico donde puede guardar juguetes, adicionalmente se ofrece a los padres de familia un descuento.

Se cambió la fachada principal de nuestro campus Huachi con la nueva imagen corporativa y estrategias visuales, además se colocaron dos letreros en las vías de acceso a la escuela, el primero al final de la Av.Manuelita Saez y el segundo en el desvío de la antigua vía a Tisaleo.

Toda la estrategia mencionada ha tenido una inversión total de 70.000 dólares, la cual cumple un importante rol en consolidar el negocio, ya que de nada sirve tener una educación de excelencia y un campus que cumple las necesidades de los alumnos, si no tenemos un recordatorio de marca para nuestros alumnos, profesores, padres y la comunidad ambateña en general.

En el mes de mayo se construye la cancha sintética 100% desmontable y el graderío con una inversión de 35.000 dólares en respuesta a la necesidad de los niños por la práctica deportiva.

En el mes de julio se comenzó con la construcción de la ampliación del 4to bloque del local de Huachi y se realizan algunos arreglos en las diferentes áreas:

- Construcción e implementación de 2 aulas de 42 mts² cada una.
- 1 comedor para 50 personas, con todos los servicios de catering.
- Rediseño del área de servicio al cliente.
- Ampliación del área de recreación de Pre-escolar.
- Arreglo de recepción y baño para visitas.

Con una inversión total de 110.000 USD.

Durante el mes de agosto se publicaron en los diarios de la ciudad los valores de las pensiones y matrículas para el año lectivo 2016-2017 para todas las instituciones educativa de la provincia, siendo asignado para UNIKIDS el valor de: 215,40 USD y 134,63 USD respectivamente, aplicando el incremento porcentual de la inflación.

Los costos para Nursery e Inicial I por un tema de estrategia y de mercado, con el objetivo de retener a los niños y cumplir los objetivos planteados se mantuvieron: matrícula 130 USD, pensión para Nursery 150 USD y para Inicial I 160 USD.

Durante el mismo mes se inició con el período de matriculación para el año lectivo 2016-2017 para todos niveles con los que contamos: Nursery, Educación Inicial I y II, 1er año, escuela básica elemental: 2do-4to grado y escuela básica media 5to y 6to grado, desarrollándose con normalidad.

La primera semana de septiembre se inició el año lectivo con un alto grado de incertidumbre por no cumplir el presupuesto plantado de tener 50 alumnos nuevos, apenas crecimos en 24, causando problemas de flujo de caja ya que el presupuesto de inversión de infraestructura y publicidad se realizó en base a esta cantidad, en medio de este panorama negativo, se pudo mantener un personal docente y administrativo estable y comprometido con la misión de UK.

Cumpliendo con los lineamientos del Mineduc se ha aplicado la nueva reforma curricular nacional 2016, se ha desarrollado un currículo totalmente bilingüe en base a los estándares del B.I; se ha continuado con la aplicación de los "Proyectos escolares" y se ha cumplido con toda la normativa requerida.

Se inició el año lectivo con un Programa de Actividades Extracurriculares, que estuvo planteado en el primer plan estratégico elaborado por los accionistas en el 2011, el cual pretende dar un servicio adicional para los niños estimulando las habilidades deportivas, psico pedagógicas y artísticas, este incluye servicio de almuerzo nutritivo, tareas dirigidas, clases de fútbol por medio de una alianza estratégica con la Escuela del 10, atletismo, música con la creación de nuestra banda musical y baile, en horario de 14:00 a 16:30.

Identificando el incremento con estudiantes con Necesidades Educativas Especiales y luego de haber tenido una experiencia negativa con los centros de psico pedagogía de la ciudad, se armó un programa de Apoyo Psicopedagógico para estudiantes con NEE, en horario extra curricular, para lo cual nuestra psicóloga se capacitó en estrategias que utilizan en países como Argentina y Finlandia, el principal objetivo es dar a nuestros niños las herramientas que necesitan para que sus limitaciones no sean un impedimento para un aprendizaje significativo.

La Directora Académica asistió por segunda ocasión al Congreso Internacional de la Asociación Nacional de Educación Infantil en los Estados Unidos (Naeyc) en Los Ángeles, California, siendo UNIKIDS una de las 5 instituciones asistentes.

En el mes de octubre se realiza una encuesta telefónica a todos los padres de familia que se retiraron de la institución para conocer cuáles fueron los motivos, en su mayoría indicaron que fueron por índole personal, se asume que fueron por los costos, inconformidad con la educación, el no tener una certeza del crecimiento de la institución en infraestructura y problemas personales entre padres de familia.

En el mismo mes se contrata a la empresa DESEMPRE de la ciudad de Quito para que nos asesore en el desarrollo de la Estrategia de Excelencia en el Servicio al cliente de UK, el mismo que desarrollaría en 4 etapas:

1. Focus Group con padres de familia de UK: por medio de un conversatorio para saber su opinión.

Trabajo con administrativos y directores:

2. Módulo 1.- Sensibilización y compromiso con la Excelencia en el Servicio.
3. Módulo 2.- Estrategia de mejora en el ciclo de momentos de verdad.
4. Módulo 3.- Servicio al cliente y Técnicas de venta para clientes nuevos.

En el mes diciembre con el objetivo de reducir los costos, se tuvo que realizar un reestructura del personal en las áreas de limpieza, área comercial y del área académica dando como resultado el despido de 7 colaboradores.

Lo que respecta al Programa de Estimulación Bilingüe de UK kids, se ha tenido un promedio de 12 niños mensuales, teniendo como meta llegar a 20, se ha cumplido el principal objetivo de que los niños que cumplan los 24 meses continúen con nosotros y se matriculen en el nivel de Nursery.

En lo referente a nuestro Instituto de Ingles ABC LANGUAGE CENTER desde el mes de septiembre se contrató a una nueva coordinadora con un horario completo, nos trasladamos al campus Huachi y se extendió el servicio para niños y adolescentes de 11 a 15 años, teniendo una muy buena aceptación.

En los meses de noviembre y diciembre se realizaron acercamientos con los Banco Machala y Produbanco con el objetivo de presentar el proyecto de construcción de nuevo Campus, esta última institución nos aprobó el préstamo en el mes de febrero del 2017, por un valor 1'050.000 dólares a 6 años y 9 meses de gracia.

Recomendaciones

- Sobre el destino de los resultados, se sugiere enviar a resultados acumulados, ya que el anticipo pagado es mayor al impuesto causado.
- Agradecerles a los señores accionistas por el respaldo y la confianza brindada a la administración.



Atentamente

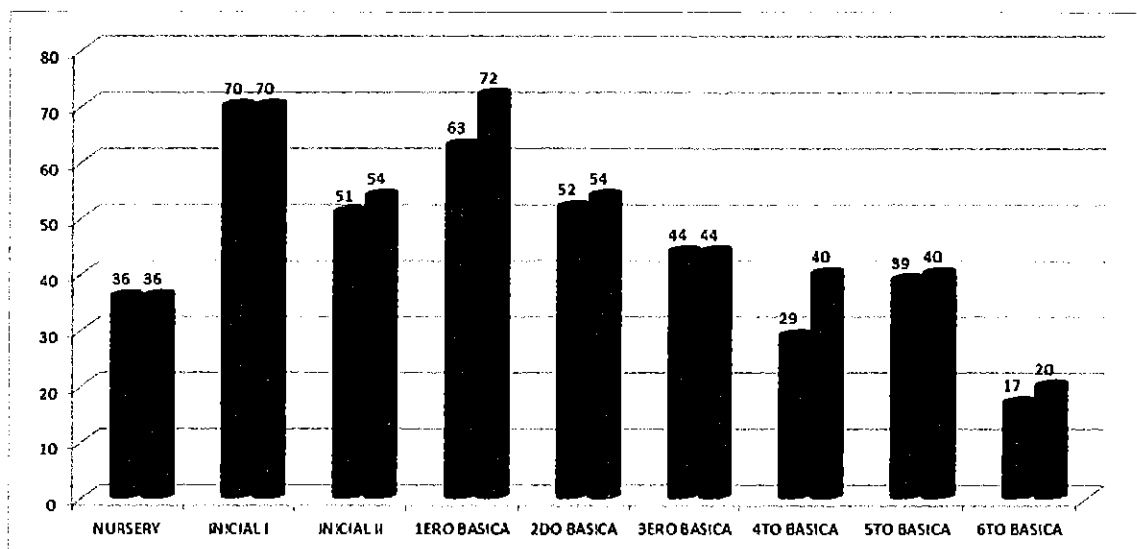
Miguel Portilla H

Gerente UNIKIDS.

Cuadro 1

COMPARATIVO ALUMNOS VS CAPACIDAD INSTALADA

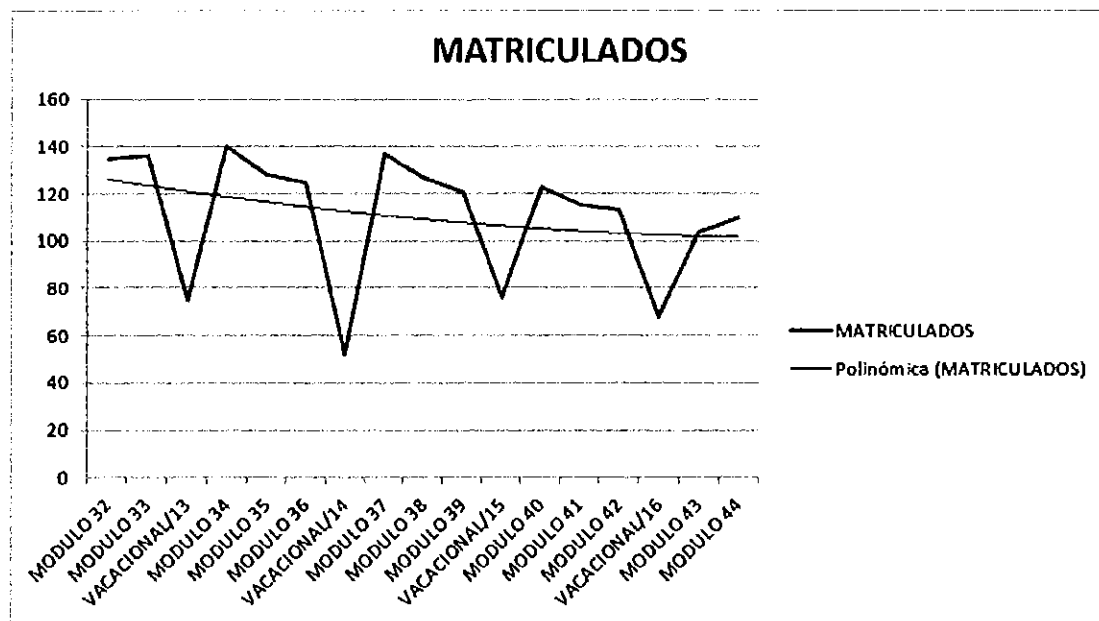
ALUMNOS MATRICULADOS AÑO LECTIVO 2016-2017			
NIVEL	MATRICULADOS	CAPACIDAD	CUMPLIMIENTO
NURSERY	36	36	100%
INICIAL I	70	70	100%
INICIAL II	51	54	94%
1ERO BASICA	63	72	88%
2DO BASICA	52	54	96%
3ERO BASICA	44	44	100%
4TO BASICA	29	40	73%
5TO BASICA	39	40	98%
6TO BASICA	17	20	85%
	401	430	93%



Cuadro 2

ALUMNOS MATRICULADOS EN EL ABC LENGUAJE CENTER

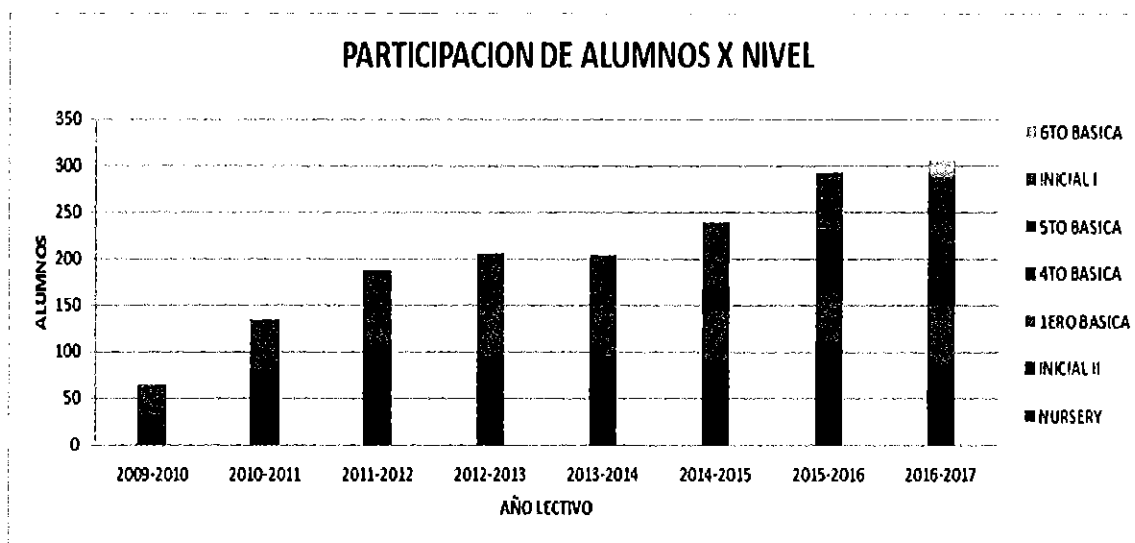
MODULO	MATRICULADOS
MODULO 32	135
MODULO 33	136
VACACIONAL/13	75
MODULO 34	140
MODULO 35	128
MODULO 36	125
VACACIONAL/14	52
MODULO 37	137
MODULO 38	127
MODULO 39	121
VACACIONAL/15	76
MODULO 40	123
MODULO 41	115
MODULO 42	113
VACACIONAL/16	68
MODULO 43	104
MODULO 44	110



Cuadro 3

COMPARATIVO DE ALUMNOS MATRICULADOS POR AÑO LECTIVO

ALUMNOS X GRUPO								
NIVEL	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
NURSERY	32	54	54	45	48	52	39	36
INICIAL I	32	54	54	62	64	72	60	70
INICIAL II	0	26	54	50	47	40	72	51
1ERO BASICA	0	0	26	49	45	51	52	63
2DO BASICA	0	0	0	28	54	44	44	52
3ERO BASICA	0	0	0	0	26	54	40	44
4TO BASICA	0	0	0	0	0	25	48	29
5TO BASICA	0	0	0	0	0	0	22	39
6TO BASICA	0	0	0	0	0	0	0	17
TOTAL	64	134	188	234	284	338	377	401
INCREMENTO		70	54	46	50	54	39	24





Cuadro 4

INGRESOS Y GASTOS EN DOLÁRES

DESCOMPOSICION DE GASTOS								
	TOTAL 2013	%	TOTAL 2014	%	TOTAL 2015	%	TOTAL 2016	%
INGRESOS	\$ 714.907,08		\$ 862.993,61	121%	\$ 1.007.014,91	117%	\$ 1.104.808,79	110%
EGRESOS	\$ 703.953,10		\$ 809.210,71	115%	\$ 961.602,10	119%	\$ 1.094.052,97	114%
COSTO DE VENTAS	\$ 3.990,35	0,57%	\$ 4.121,07	0,51%	\$ 2.065,36	0,21%	\$ 1.870,07	0,17%
SUELDOS	\$ 389.687,76	55,36%	\$ 480.778,74	59,41%	\$ 556.426,84	57,86%	\$ 692.942,48	63,34%
HONORARIOS SERVICIOS PERSONALES	\$ 13.875,78	1,97%	\$ 12.974,36	1,60%	\$ 10.482,13	1,09%	\$ 9.935,61	0,91%
SEGUROS	\$ 3.758,94	0,53%	\$ 4.188,73	0,52%	\$ 5.542,43	0,58%	\$ 5.811,68	0,53%
SERVICIOS BASICOS	\$ 12.143,82	1,73%	\$ 12.501,15	1,54%	\$ 14.068,97	1,46%	\$ 16.445,72	1,50%
ARRIENDOS	\$ 20.996,04	2,98%	\$ 26.434,72	3,27%	\$ 28.237,79	2,94%	\$ 38.814,49	3,55%
TRANSPORTE	\$ 56.045,26	7,96%	\$ 69.588,95	8,60%	\$ 81.970,92	8,52%	\$ 67.462,15	6,17%
MOVILIZACION PERSONAL	\$ 1.977,83	0,28%	\$ 1.298,54	0,16%	\$ 278,07	0,03%	\$ 335,07	0,03%
LUNCH	\$ 49.318,39	7,01%	\$ 56.694,96	7,01%	\$ 72.521,31	7,54%	\$ 72.806,61	6,65%
MANTENIMIENTO REPARACIONES Y ADECUACIONES	\$ 6.597,84	0,94%	\$ 4.105,98	0,51%	\$ 6.135,56	0,64%	\$ 5.067,89	0,46%
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	\$ 4.935,71	0,70%	\$ 5.727,28	0,71%	\$ 6.171,73	0,64%	\$ 7.642,84	0,70%
UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	\$ 4.421,76	0,63%	\$ 4.479,35	0,55%	\$ 4.818,92	0,50%	\$ 3.899,77	0,36%
PUBLICIDAD	\$ 4.543,70	0,65%	\$ 3.391,34	0,42%	\$ 6.545,20	0,68%	\$ 6.616,21	0,60%
GASTO SEGURIDAD VIGILANCIA Y MONITOREO	\$ 477,00	0,07%	\$ -	0,00%	\$ 247,11	0,03%	\$ 348,00	0,03%
CAPACITACION	\$ -	0,00%	\$ 5.850,97	0,72%	\$ 6.126,01	0,64%	\$ 7.318,85	0,67%
GASTOS IMPUESTOS	\$ 2.122,53	0,30%	\$ 2.639,81	0,33%	\$ 2.652,63	0,28%	\$ 5.739,68	0,52%
GASTOS DE GESTION	\$ 15.499,26	2,20%	\$ 11.527,97	1,42%	\$ 2.318,25	0,24%	\$ 4.459,68	0,41%
GASTOS VARIOS	\$ 11.788,83	1,67%	\$ 15.400,44	1,90%	\$ 35.538,71	3,70%	\$ 40.380,47	3,69%
AMORTIZACIONES	\$ 18.343,26	2,61%	\$ 5.836,92	0,72%	\$ 5.884,28	0,61%	\$ 5.529,00	0,51%
DEPRECIACIONES	\$ 16.380,45	2,33%	\$ 26.680,06	3,30%	\$ 31.745,99	3,30%	\$ 46.824,73	4,28%
SERVICIOS Y COMISIONES T.CREDITO	\$ 6.731,56	0,96%	\$ 6.218,73	0,77%	\$ 25.797,18	2,68%	\$ 15.623,94	1,43%
INTERESES PAGADOS	\$ 56.196,30	7,98%	\$ 14.779,71	1,83%	\$ 27.590,17	2,87%	\$ 30.546,17	2,79%
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 4.120,73	0,59%	\$ 33.990,93	4,20%	\$ 28.436,54	2,96%	\$ 7.632,86	0,70%
UTILIDAD	\$ 10.953,98		\$ 53.782,90		\$ 45.412,81		\$ 10.755,82	

Cuadro 5

CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO

	PRESUPUESTO	REAL	CUMPLIMIENTO
INGRESOS	\$ 1.332.813,00	\$ 1.104.808,79	83%
EGRESOS	\$ 1.223.874,84	\$ 1.093.952,97	89%
SUELDOS	\$ 687.000,00	\$ 692.942,48	101%
ARRIENDOS	\$ 35.800,00	\$ 38.814,49	108%
SS.BB.	\$ 18.000,00	\$ 16.445,72	91%
SERV.LUCH	\$ 104.553,21	\$ 72.806,61	70%
SERV.TRANSPORTE	\$ 86.000,00	\$ 67.462,15	78%
CAPACITACIONES	\$ 15.000,00	\$ 8.350,54	56%
PUBLICIDAD	\$ 40.500,00	\$ 6.616,21	16%
PROYECTO PSICOLOGIA	\$ 25.000,00	\$ 5.348,75	21%
PROVEEDORES	\$ 51.975,00	\$ 47.779,69	92%
SEGURO	\$ 8.000,00	\$ 5.811,68	73%
IVA	\$ 18.000,00	\$ 7.184,29	40%
JUBILACION Y DESAHUCIO	\$ 15.000,00	\$ 5.357,68	36%
IMP.SUPER Y MUNI	\$ 3.600,00	\$ 5.739,68	159%
DEPRECIACIONES	\$ 40.000,00	\$ 46.824,73	117%
AMORTIZACIONES	\$ 6.000,00	\$ 5.529,00	92%
INTERESES, COMISIONES Y SERVICIOS	\$ 69.446,63	\$ 60.939,27	88%
UTILIDAD	\$ 108.938,16	\$ 10.855,82	10%

INCREMENTO 10% PENSIONES	\$ 48.000,00
CLIENTES ANTICIPOS	\$ 108.851,00
INCREMENTO ALUMNOS	\$ 30.000,00
TOTAL DE DISMINUCION EN VENTAS	\$ 186.851,00



ACTIVO

COMPARATIVO ACTIVO 2015-2016

CONCEPTO	2015	2016	VARIACION	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE	2.197,38	7.547,48	5.350,10	29%
EXIGIBLE	91.662,48	224.833,88	133.171,40	41%
REALIZABLE	23.134,44	22.262,79	(871,65)	4%
PAGOS ANTICIPADOS	29.125,06	127.853,30	98.728,24	23%
ACTIVO FIJO	822.848,95	1.046.033,33	223.184,38	79%
OTROS ACTIVOS	36.199,19	149.867,35	113.668,16	24%
	1.005.167,50	1.578.398,13	573.230,63	64%

PASIVO

COMPARATIVO PASIVO 2015-2016

CONCEPTO	2015	2016	VARIACION	%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO	21.654,08	72.584,50	50.930,42	30%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	256.411,96	583.930,46	327.518,50	44%
PASIVO NO CORRIENTE O A LARGO PLAZO	188.719,23	385.033,63	196.314,40	49%
	466.785,27	1.041.548,59	574.763,32	45%

PATRIMONIO

COMPARATIVO PATRIMONIO 2015-2016

CONCEPTO	2015	2016	VARIACION	%
PATRIMONIO				
CAPITAL	527.000,00	527.000,00	-	
APORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES			-	
RESERVAS			-	
RESEVA LEGAL	3.120,34	3.120,34	-	
RESEVA FACULTATIVA			-	
RESULTADOS			-	
RESULTADOS ACUMULADOS ADOPCION NIF	(28.524,96)	(28.524,96)	-	
UTILIDAD Y/O PERDIDAS ACUMULADAS	20.177,55	36.786,85	16.609,30	
RESULTADO DEL EJERCICIO	16.609,30	(1.532,69)	15.076,61	
	538.382,23	536.849,54	(1.532,69)	