

Informe Comisario Revisor 2018



GRUCESA S.A.

Mg. Dra. Cecilia Pérez

Informe 2018 a la Junta General de Accionistas de Grucesa S.A

Introducción.

La proyección de crecimiento para la economía ecuatoriana este año se ajustó a la baja en relación a lo que el ente esperaba en abril, cuando estimó que el PIB del Ecuador crecería un 2% en el 2018. El Ministerio de Finanzas, en la Pro forma 2019, estima que el crecimiento del PIB el próximo año será de 1,43% frente al 2,04% esperado para el 2018.

La CEPAL destacó que existe un contexto internacional más favorable que en años anteriores pero persisten "importantes incertidumbres". En un comunicado explicó que su proyección no sufrió cambios respecto del último informe, entregado en diciembre del año pasado. Los países que más crecerán este año son Antigua y Barbuda (5,8 %), Panamá (5,6 %), Nicaragua (5,0 %) y República Dominicana (5,0 %), mientras que los únicos que tendrán recesión son Venezuela (-8,5%) y Dominica (-5,0 %), precisó el organismo de Naciones Unidas.

Al desglosar las cifras por subregiones, América del Sur tendrá un crecimiento económico del 2,0 %, ligeramente por debajo del promedio regional, debido a las cifras negativas de Venezuela. El resto de países, según la Cepal, registrará aumentos del Producto Interno Bruto. Bolivia y Paraguay crecerán un 4,0%, Perú un 3,5%, Chile un 3,3%, Uruguay un 3,0 %, Colombia un 2,6%, Argentina un 2,5%, Brasil un 2,2% y Ecuador un 2,0 %. Centroamérica y

México crecerán en su conjunto y un 2,6%, liderados por Panamá, Nicaragua y República Dominicana.

También tendrán cifras verdes Honduras (4,1%), Costa Rica (3,4%), Guatemala (3,3%), El Salvador (2,4%), México (2,3%), Haití (2,0%) y Cuba (1,6%). El Caribe, en tanto, crecerá un 1,4%. Los buenos números de Antigua y Barbuda se verán contrarrestados por la recesión en Dominica.

También registrarán crecimiento económico San Cristóbal y Nieves (4,5%), Santa Lucía (3,6%) y Guyana (3,5%). Según la Cepal, los factores que provocan mayor incertidumbre a sus previsiones económicas son las "tendencias proteccionistas, la dinámica financiera y los riesgos geopolíticos". El organismo cree que el dinamismo de la demanda externa puede estimular la actividad económica en la región, mientras que la demanda interna "jugará un papel importante en la aceleración del crecimiento", aunque con diferencias entre sus componentes.

El reporte destaca que el 2019 se vislumbra como un período en el que lejos de disminuir, las incertidumbres económicas mundiales serán mayores y provenientes de distintos frentes. De ahí que, según el informe, la región crecerá en el 2019 un 1,7%, en un escenario en que las "incertidumbres mundiales serán mayores y provenientes de distintos frentes".

SECTOR EDUCATIVO.

Unicef y la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) firmaron este lunes 18 de marzo del 2019 una alianza para fortalecer la educación en Latinoamérica y el Caribe, donde 14 millones de chicos y adolescentes de entre 7 y 18 años están fuera de los sistemas de enseñanza.

Este acuerdo de colaboración dará prioridad a las intervenciones en favor de la primera infancia y adolescencia en contextos de mayor vulnerabilidad. El convenio ha sido suscrito en un contexto latinoamericano y caribeño en el que 14 millones de niñas, niños y adolescentes de entre 7 y 18 años están por fuera del sistema educativo, dijeron ambas organizaciones internacionales.

"El porcentaje de niños, niñas y adolescentes que no asisten a la escuela en los primeros años de la educación secundaria en América Latina y el Caribe es del 7,7 %, casi 4 veces más que en los países desarrollados (2,1 %)", añadieron la Unicef y la OEI.

Ambas organizaciones concentrarán sus acciones conjuntas en el fortalecimiento de las capacidades políticas y técnicas de organismos gubernamentales y de la sociedad civil; y en la formación de docentes y otros agentes dedicados al cuidado, la educación y la protección de las niñas, niños y adolescentes. También en el diseño y la implementación de políticas e intervenciones de modelos de educación alternativa y flexible que contribuyan a reducir la deserción y abandono escolar temprano en todos los niveles educativos.

Los datos citados en el comunicado oficial indican que 1,6 millones de niños y niñas de América Latina y el Caribe están excluidos de la educación preprimaria y unos 3,6 millones están fuera de la escuela primaria, mientras que 2,8 millones abandonan la escuela secundaria inferior y 7,6 millones lo hacen en secundaria superior.

El secretario general de la OEI, Mariano Jabonero, resaltó que mejorar los sistemas educativos de Latinoamérica y el Caribe es una "cuestión clave", y que con el acuerdo conjunto con Unicef se aúnan la experiencia de largo aliento de ambos organismos para avanzar "en línea con la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030".

"El mandato de organismos como OEI y Unicef nos exige contribuir con los gobiernos y las sociedades para fortalecer sistemas educativos y que el derecho a la educación de niños, niñas y adolescentes sea una realidad para que ninguno se quede atrás".

A todo lo antes mencionado se suma un tema de interés actual y es el:

EL SEGUIMIENTO DEL NIVEL EDUCATIVO DE LOS MIGRANTES Y LAS PERSONAS DESPLAZADAS

Presenta numerosas dificultades el seguimiento del nivel educativo de los migrantes y las personas desplazadas, en el marco de seguimiento de los ODS apunta explícitamente a desglosar los indicadores según varias características asociadas con las situaciones de desventaja. Sin embargo, los datos sistemáticos sobre el nivel de educación de inmigrantes y refugiados son fragmentarios.

En el catálogo de microdatos del Banco Mundial, más de 2000 de las casi 2500 encuestas de hogares incluyen información sobre la educación, pero solo alrededor de una de cada siete incluye la migración, y una fracción aún menor incluye el desplazamiento.

Las familias migrantes son móviles y es menos probable que estén presentes cuando llegan los encuestadores, o que sean entrevistadas, debido a barreras lingüísticas o problemas legales. Y dado que los flujos de migración pueden cambiar rápidamente, los marcos de muestreo no siempre están al día. Esto afecta particularmente a las personas desplazadas: se pueden recopilar datos de forma más sistemática en los campamentos de refugiados, pero menos del 40% de los refugiados, y un número aún menor de personas internamente desplazadas, viven en los campamentos.

La inclusión de inmigrantes y refugiados en encuestas estándar de carácter general no siempre resuelve los problemas de muestreo y recolección de datos. Las encuestas estándar no captan el dinamismo del fenómeno migratorio y a veces son demasiado infrecuentes como para generar información oportunamente.

Pueden resultar más eficaces los enfoques flexibles, por ejemplo encuestas centradas en la investigación que establecen relaciones entre las comunidades de origen y de destino, así como una recopilación rápida de datos **“Las familias migrantes son móviles y es menos probable que estén presentes cuando llegan los encuestadores, o que sean entrevistadas, debido a barreras lingüísticas o problemas legales”** utilizando un muestreo no aleatorio. Finalmente, las encuestas no siempre captan la dinámica educación-migración ni las cualificaciones obtenidas en el país de origen.

En marzo de 2016, la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas comenzó a organizar un Grupo de Expertos sobre Estadísticas de los Refugiados y los Desplazados Internos. Compuesto por 40 Estados miembros y al menos 15 organizaciones regionales e internacionales, este grupo ha formulado recomendaciones para mejorar la recopilación de datos.

La UNESCO y la ACNUR están desarrollando un sistema de información sobre la gestión de la educación para refugiados, una herramienta gratuita y de código abierto basada en internet para ayudar a los países a acopiar, compilar, analizar y comunicar datos sobre la educación de los refugiados, tomando en cuenta la importancia de la atención y educación de la primera infancia que son cruciales para el desarrollo cognitivo y socioemocional del niño y desempeñan una función de protección particularmente importante en entornos traumáticos de crisis.

El indicador mundial de participación en la enseñanza organizada un año antes de la edad oficial de ingreso en la enseñanza primaria va desde cerca de un 42% en los países de bajos ingresos, hasta un 93% en los países de ingresos altos, con una media mundial del 69%; prosigue una tendencia al crecimiento lento pero constante.

En cambio, la tasa bruta de escolarización en la enseñanza preprimaria, definida para un nivel de educación que dura apenas un año en algunos países y hasta cuatro en otros, ascendió al 50% en 2017.

El otro indicador mundial sobre el desarrollo de la primera infancia se basa en el Índice de Desarrollo de la Primera Infancia del UNICEF, que se calcula utilizando principalmente datos de encuestas agrupadas de indicadores múltiples recopilados por el UNICEF, aunque este último está revisando actualmente la metodología del índice para corregir deficiencias, según un proceso que debería terminar a fines de 2019. Los resultados de los países que participaron en dos rondas de encuestas de indicadores múltiples durante cinco años indican que la proporción de niños de entre 3 y 4 años que van bien encaminados en el ámbito de la lectoescritura y aritmética aumentó en menos de un punto porcentual por año en promedio.

Sin embargo, estar "listo" para la escuela y "haber alcanzado un nivel de desarrollo acorde con la edad" son conceptos imprecisos, que se perciben de manera diferente en distintas partes del mundo. Los países pueden necesitar un mayor margen discrecional para aplicar medidas que respondan a sus necesidades y sean compatibles con sus estructuras institucionales y sus características culturales.

Existen pocos sistemas nacionales de seguimiento del nivel de preparación para la escuela. Más comúnmente, los países tienen marcos y procedimientos nacionales para el control del personal, la formación de los docentes, las instalaciones y las normas curriculares de los proveedores (por ejemplo, la Política Nacional de Atención y Educación de la Primera Infancia de la India, aprobada en 2013) o para evaluar el efecto de los programas (por ejemplo, el sistema nacional de información, componente del programa preescolar estadounidense Head Start). En el módulo de desarrollo de la primera infancia del enfoque sistémico del Banco Mundial para obtener mejores resultados educativos, solo 8 de 34 países de ingresos bajos y medios recopilaban datos sobre los niños en los cuatro ámbitos cubiertos (desarrollo cognitivo, lingüístico, físico y socioemocional).

En Sudáfrica, el Marco Nacional Curricular 2014 prevé evaluaciones informales, observacionales y continuas basadas en seis ámbitos de aprendizaje y desarrollo tempranos, sin asignar notas ni porcentajes, pero registrando el nivel de preparación para ingresar en la escuela primaria. Desde 2014, la ex República Yugoslava de Macedonia lleva registros del desarrollo de todos los niños que asisten a los centros de atención y educación de la primera infancia (AEPI).

Los indicadores mundiales y temáticos sobre las TIC y la alfabetización digital apuntan a captar unas competencias que van más allá de la lectoescritura y aritmética y están cobrando una importancia casi universal en el mundo del trabajo. Para estos indicadores, los gobiernos deben tomar en cuenta la adquisición de competencias fuera de la escuela.

El indicador mundial sobre las competencias de jóvenes y adultos en las TIC se basan en los datos presentados por los encuestados en una encuesta de

hogares, relativos a la realización de determinadas actividades en los tres meses anteriores.

Los datos más recientes de la UIT muestran que copiar y adjuntar ficheros a un correo electrónico son las únicas competencias utilizadas por más de uno de cada tres encuestados en los países característicos de ingresos medios; en los países de altos ingresos las tasas respectivas eran del 58% y el 70%.

La programación sigue siendo una actividad minoritaria, incluso en estos últimos países. El indicador temático relativo a la alfabetización digital va mucho más allá de la simple capacidad de utilizar equipos informáticos. Un nuevo marco mundial de alfabetización digital amplía el Marco Común de Competencia Digital (DigComp) de la Comisión Europea, incluyendo una serie más extensa y compleja de ejemplos de uso que reflejan el entorno cultural, económico y tecnológico de los países de ingresos bajos y medios; por ejemplo, las competencias que necesitan los agricultores para tomar decisiones relacionadas con la agricultura o el comercio utilizando servicios de telefonía móvil, comprar y vender productos mediante aplicaciones de smartphones o crear un sistema de irrigación utilizando datos procedentes de sensores de humedad conectados con un ordenador portátil.

La dificultad principal sigue siendo identificar herramientas económicas que permitan medir estas competencias. Las evaluaciones de alfabetización digital varían en función de su finalidad, grupo destinatario, elementos, ejecución, costo y autoridad responsable con el fin de combatir a un dato curioso "En los países de ingresos altos, tres de cada diez encuestados adultos no saben adjuntar archivos a un correo electrónico". Un ejemplo francés que ofrece a los ciudadanos acceso gratuito a una evaluación de sus competencias digitales, con un diagnóstico de los puntos fuertes y débiles y recomendaciones sobre los medios de aprendizaje puede ser una vía adecuada para avanzar.

La evaluación de las competencias empresariales es un componente de la meta para el cual no se ha desarrollado ningún indicador y que presenta dificultades similares.

Las aptitudes sociales y emocionales, como la perseverancia y el autocontrol, forman parte de una amplia gama de competencias empresariales, pero su medición requiere precaución al interpretar las variaciones entre las distintas culturas. La OCDE está elaborando un estudio internacional relativo a las aptitudes sociales y emocionales de los niños y adolescentes de 10 y 15 años.

EQUIDAD

En promedio, hay una paridad de género en la tasa de matrícula mundial de la enseñanza primaria y secundaria.

Sin embargo, la media oculta disparidades persistentes a nivel de los países. En 2016, el 54% de los países había alcanzado la paridad en la matrícula del primer ciclo de enseñanza secundaria y el 22% en el segundo ciclo. Además, no todos los países que logran la paridad la mantienen.

Existe una considerable disparidad en las tasas de finalización por ubicación y riqueza. Comparados con los residentes de áreas urbanas, los estudiantes de zonas rurales tienen por lo general solo la mitad de posibilidades de terminar el segundo ciclo de secundaria en países de ingresos bajos y medios.

El bajo nivel de comparabilidad dificulta la medición de la disparidad vinculada con la ubicación: el porcentaje de trabajadores del sector agrícola, el tamaño y la densidad de la población, criterios nacionales peculiares o cualquier combinación de los anteriores factores pueden determinar la clasificación de una localidad como "urbana" o "rural" en los distintos países.

Comparados con los residentes de áreas urbanas, los estudiantes de zonas rurales tienen solo la mitad de posibilidades de terminar el segundo ciclo de secundaria en países de ingresos bajos y medios.

Resulta sorprendente observar que, si bien las definiciones nacionales parecen indicar que menos de la mitad de la población de África y Asia vive en zonas urbanas, las estimaciones de 2018 indican que el porcentaje es superior al 80%.

Las estimaciones actuales de los resultados de la educación en zonas rurales pueden incluir muchos lugares que son en realidad áreas urbanas, ocultando así la situación de zonas verdaderamente rurales.

2. Opinión sobre el cumplimiento por parte de los administradores respecto a las normas legales, estatutarias, así como de las resoluciones de la junta general.

Los administradores han acatado totalmente las disposiciones de la Junta General de Accionistas. Las Actividades se han desarrollado respetando los procedimientos legales, y se han cumplido con oportunidad las obligaciones fiscales, además que se han atendido con diligencia los requerimientos de los organismos de control y super-vigilancia.

Sin embargo no ha existido cierta pasividad frente a la evolución del entorno, sino más bien al contrario siempre emprenden nuevas inversiones para garantizar en el tiempo el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

3. Sistema Contable Grucesa S.A.

La información contable generada por las transacciones realizadas por Grucesa S.A., durante el año 2018; se ha procesado en el Sistema Contable SIMBIOSIS, integrando los

módulos de Contabilidad, Bancos, Cuentas por Cobrar, Ventas, Inventarios, Compras, Cuentas por Pagar, Activos fijos.

4. Prácticas Contables.

Bases de Acumulación.- Las transacciones que se originan por su movimiento, éstas son registradas en el momento suscitado el evento y en algunos casos cuando se pagan o liquidan.

Disponible - Efectivo y su Equivalente.- La compañía considera efectivo y equivalentes, los valores ingresados en caja chica, y bancos.

<u>DISPONIBLE</u>		
CAJA	165.00	
CAJA CHICA	0.00	
BANCOS	576.42	
TOTAL DISPONIBLE	741.42	0.35%

El detalle de Caja y su equivalente expresado en USD Americanos al 31 de Diciembre de 2017 es: \$741.42 equivalente al 0.35%, respecto al total de activos.

Exigible - Cuentas por Cobrar - Provisión Cuentas Incobrables.- Se reflejan los siguientes datos:

<u>EXIGIBLE</u>		
CUENTAS POR COBRAR PADRES DE FAMILIA	42,378.51	
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-419.80	
CUENTAS POR COBRAR PERSONAL DOCY ADM.	750.00	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES OBLIGACIONES FISCALES	3,981.60	
TOTAL EXIGIBLE	46,690.31	21.85%

Activos Fijos.- Están contabilizados a su costo histórico, se encuentra organizados por departamento o custodio esto es administración o producción. Su depreciación se realiza de acuerdo a los porcentajes legales establecidos con un 77.80%.

ACTIVOS FIJOS			
DEPRECIABLES			
EDIFICIOS Y LOCALES	434,925.34		
(+) DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-271,225.72		
TOTAL FIJOS DEPRECIABLES		163,699.62	
NO DEPRECIABLES			
TERRENOS	2,570.50	2,570.50	
TOTAL ACTIVOS FIJOS		166,270.12	77.80%

PASIVO.

Refleja un 64.57% de un monto de \$213.701,85 USD de total de activos de Grucesa por un pasivo de corto y largo plazo.

Pasivo Corriente:	\$	93,036.77	0.67%
Pasivo no corriente:	\$	44,941.26	0.33%

PATRIMONIO.

Refleja un 44.10% frente al 41.25% del 2014 con un monto de \$192.001,76 USD.

PATRIMONIO	2015	2016	2017	2018
CAPITAL SOCIAL	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
RESERVAS	7,572.28	46,239.43	47,186.37	47,919.92
RESERVAS DE CAPITAL	38,799.47	0.00	0	0
SUPERAVIT DEL PRESENTE EJERCICIO	12,938.51	28,436.56	11,506.67	17,803.9
TOTAL PATRIMONIO	69,310.26	84,675.99	68,693.04	75,723.82

5. Estado de Resultados

Ingresos.- Al 31 de Diciembre de 2018; refleja 301.168,33 USD, equivalente al 100% de los ingresos operacionales ordinarios y extraordinarios.

Gastos Operacionales.- Ascienden a \$283.364,43 USD, es decir el 94.08% del 100% de los ingresos totales.

Utilidad del Ejercicio.- Como resultado de la deducción de los ingresos y los gastos se obtiene el 5.91% de rentabilidad, acumulando un monto de \$ 17.803,90 USD.

A continuación me permito incluir el análisis de los principales indicadores financieros.

	2015	2016	2017	2018
Liquidez General (razon circulante o corriente)	0.07	0.05	0.04	0.01
Liquidez Inmediata o Prueba Acida -	1.19	0.80	0.44	0.51
Capital de trabajo	1.19	0.80	0.44	0.51
Disponibilidad 1	0.31	0.24	0.07	0.05
Solidez	0.38	0.60	0.41	0.35
Autofinanciación - Autonomia Financiera	0.86	0.79	0.70	0.55
Endeudamiento	2.65	2.27	2.42	2.82
Solvencia	1.86	1.79	1.70	1.55
Duracion de existencias (DE)	0.00	0.00	6.63	0.00
Rotación de activo circulante	4.78	6.03	6.63	6.35
Rotación de cuentas por cobrar	0.15	0.15	0.15	0.15
Rotación de inventario-	0.00	0.00	0.00	0.00
Rotación de activo fijo	3.02	2.18	2.33	1.81
Rotación de Clientes	6.33	6.33	7.37	6.45
Ratio de impagos -	0.00	0.00	0.00	0.00
Deuda a Pasivo -	0.22	0.23	0.21	1.82
Pasivo / Patrimonio - %	2.65	2.27	1.42	1.42
Periodo medio de cobro (PMC) (en dias) -	200.53	199.37	122.57	164.93
Promedio Inventario -Dias de ventas en el inventario-Edad promedio de inventario	0.00	0.00	0.00	0.00
Razón de Deuda	0.54	0.56	0.59	0.65
ROIC Resultado sobre el capital invertido	0.14	0.20	0.04	0.06
RSE Rentabilidad Patrimonial -	0.23	0.34	1.72	1.41
Rentabilidad Bruta (Margen de utilidad)-				
Margen de contribución (mcu)	1.10	0.90	-0.04	-0.06

- De lo que se deduce que Grucesa S.A., dispone de \$0.01 ctvs., de dólar para cubrir cada dólar adeudado a corto plazo, éste índice mide la solvencia de la empresa a corto plazo teniendo como referente que si es >1 es líquida <1 no líquida; Idealmente su valor debe ser >1 , pero menor...es encontrarse en una situación de recursos ociosos.
- La capacidad de respuesta a sus obligaciones a corto plazo (0,51 ctvs.), es favorable considerando el factor de la liquidez corriente, deberían fluctuar entre 0,5 y 1,0.
- Cantidad líquida o capital de trabajo, después de pagar deudas a corto plazo es de (0,51 ctvs.).
- La solidez de (0,51 ctvs.) debería mejorar pues mientras más alto sea más segura es la empresa.
- El endeudamiento es de (2,82 ctvs.), por cada dólar.
- Grucesa a pesar de su iliquidez inmediata tiene un poder de autofinanciación, endeudamiento y solvencia favorables si se realizaran los activos a precios de mercado respecto a la deuda actual.
- Los inventarios no reportan existencia para el período de análisis.
- El importe de impagos de un período resulta de la dotación de provisiones por las Insolvencias o Valor de incobrables respecto las ventas.
- Deuda bancaria o financiera dividida por el pasivo total.
- Mientras más alto sea, es menos segura la empresa.
- Razón de deuda, mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa, cuando más alta es ésta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar utilidades.
- ROIC o Margen operacional por rotación, evalúa la UO (utilidad operacional) / A (activos). Muestra el poder de generar ganancias, que tiene la inversión de los accionistas.
- RSE o rentabilidad patrimonial mide el margen neto por rotación por factor de apalancamiento = UN (utilidad neta) / E (patrimonio), (0,24 ctvs.), por cada dólar.
- RB o Rentabilidad Bruta, mide el porcentaje de cada dólar que queda después de que la empresa ha pagado todos sus costes. Cuando más alto es el margen es decir cuanto más bajo es el costo frente a las ventas, mejor. Por cada \$100 de venta se obtuvo 0,06ctvs, acumulando una utilidad bruta de \$ 17.803,90 USD.

HALLAZGOS.

1. Los administradores han observado un estricto cumplimiento de las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias así como de las resoluciones de la Junta General.
2. Las cifras de los estados financieros presentan razonablemente la situación financiera de la empresa y los resultados de las operaciones para el año concluido.

CONCLUSIONES:

- Grucesa S.A., mantiene niveles de iliquidez en razón del circulante o corriente a la fecha de análisis.
- Rentabilidad positiva pero no lo suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo.
- Los ingresos operacionales han disminuido en un 1.94% respecto al 2017.
- La relación Pasivo/Patrimonio es la fortaleza de Grucesa.

RECOMENDACIONES:

- Diseñar un plan de captación de más estudiantes, a través de estrategias de marketing "Pensar como padre".
¿Por qué dejarías como padre una escuela e irías a ver otra?, ¿Cuándo toman los padres la decisión de cambiar de escuela? Es cierto que cada cambio de escuela es intensamente individual, tan individual como el propio estudiante, sin embargo hay patrones que puedes identificar.
- ✓ Buscar las rupturas naturales en la secuencia de la educación básica. No asumir que el padre siempre mantendrá a sus hijos en la misma escuela desde preescolar hasta secundaria. El final de preescolar, y de primaria son pausas naturales, y esto permitirá concentrarse en utilizar gran parte de los recursos de reclutamiento en estas posibles poblaciones de padres en lugar de extenderte demasiado a todas. En una universidad también deben tenerse estadísticas de los semestres en que más abandonan la institución.
- ✓ Identificar las preferencias de los padres en las escuelas, no las de los estudiantes. Seamos honestos, un número importante de padres escogerán las escuelas que les gustan, no necesariamente las que son mejores para sus hijos. Esto significa que habrá una preferencia por las escuelas heredadas de la familia ("Fui a la Universidad La Salle, y disfruté y aprendí mucho.") Descubrir qué es lo que ellos admiran de otras instituciones.

- ✓ Mirar una línea de tiempo para la elección de escuelas. Para muchas escuelas, la reinscripción ocurre en febrero o marzo para el próximo año escolar. Los padres que decidan no volver a inscribir a sus hijos estarán en el mercado para las nuevas escuelas después de ese tiempo. La primavera es también cuando los padres tendrán la oportunidad de asistir a ferias y muestras escolares en sus escuelas locales. Aprovechar esas ventanas.
- ✓ A qué escuelas asistieron los padres? Si tienes una escuela privada, los padres *alma maters* son muy importantes; será difícil que padres que asistieron a escuelas públicas paguen una colegiatura alta. Hay un sentido de: "funcionó bien conmigo, por lo que funcionará bien con mis hijos también". Busca a los padres *alma maters* y genera lazos más fuertes con ellos para que sirvan de evangelizadores hacia tu institución:

Confiar en la fórmula.

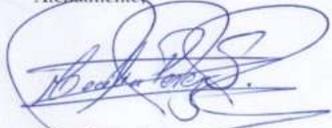
- ✓ Las escuelas han seguido típicamente una fórmula similar cuando se trata de la atracción de alumnos y hay una razón para eso: **funciona**. Asegurarse de proporcionar a los estudiantes y a sus padres la información relevante respetando sus decisiones sobre su educación. Estos son los pasos estándar:
- ✓ **Preparar:** Identifica la población de reclutamiento y las características de su público objetivo, junto con donde pueden vivir o donde están asistiendo a la escuela.
- ✓ **Evento:** Preparar una o varias presentaciones de reclutamiento para ser dada a los padres. Asegúrate de que tienes información relevante, puntos atractivos sobre tu escuela, respuestas a preguntas e identifica cualquier obstáculo para las admisiones.
- ✓ **Base de datos:** Obtener los nombres y direcciones de los estudiantes, tanto online como vía telefónica y presencial. Por último, entregar material. No olvidarse de regalos y obsequios con el branding de la escuela.
- ✓ La Universidad Jannette Klein en su sitio tiene de forma permanente un chat que para activarse solicita los datos de quien pregunta o revisa la página.
- ✓ Algunas escuelas han estado aplicando diferentes fórmulas de reclutamiento y prefieren un contacto más individual, usando medios sociales, y en vez de ello, llamadas telefónicas directas o visitas domiciliarias directas para hablar con padres y estudiantes personalmente. El punto es establecer una relación personal con la familia. Otras escuelas ofrecen visitas únicas al campus y un almuerzo gratis en la cafetería de la escuela. El punto debe ser asegurarte de que tus técnicas de marketing sean creativas y tengan sentido para tu cultura escolar única.
- ✓ No subestimes el valor de tu geografía. Algunas escuelas tienen una vista natural desde el campus, mientras que otras están en un clima cálido durante todo el año. Enfatiza tus fortalezas cuando se trata de tu entorno. Podría convertirse en uno de tus mejores puntos de venta. Algunas instituciones lo saben y postean muchas fotos

de ello en sus redes. Mira la vista del instituto Irlandés, por ejemplo. Atraer a los estudiantes a tu escuela es una tarea única. No hay dos escuelas que puedan tener la misma estrategia de atracción y esta es la razón por la cual una perspectiva local es importante. Al final, se debe asegurar que los estudiantes que asisten a tu escuela son los ideales para la cultura de tu organización, y que no estás cegado exclusivamente por los padres que pueden pagar la matrícula completa.

- Optimizar los costos operativos.

Esperando que el presente informe contribuya al desarrollo empresarial, me suscribo.

Atentamente,



Dra. Cecilia Pérez

COMISARIO REVISOR

Reg. Nac. 32959