

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2006

Señores Accionistas:

En cumplimiento a lo dispuesto en los artículos 119 y 234 de la Ley de Compañías; a los numerales cuartos de los artículos 231 y 263 del mencionado cuerpo de leyes, presento a consideración de ustedes el informe del ejercicio económico del año 2006, sus estados financieros y la gestión empresarial desarrollada durante este periodo.

LA COMPAÑÍA

Se constituyo mediante escritura pública celebrada el 10 de julio de 1995, ante el Notario Décimo Primero del Cantón Quito, la misma que se encuentra inscrita el 10 de Julio de 1995 en el Registro Mercantil.

El Capital social actual de la Compañía es de DOS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA DOLARES, dividido en dos mil cuatrocientos ochenta acciones, según consta en la escritura pública celebrada el 10 de Julio de 1995 e inscrita en el Registro Mercantil el 11 de Julio de 1995

EL PAIS

En el 2006 la economía ecuatoriana a tenido una contribución extraordinaria de los altos precios del petróleo, de las remesas de los emigrantes y el régimen monetario de la dolarización son factores que han contribuido a estabilizar a factores medios en especial en las grandes ciudades y a dotarles de mayor capacidad de consumo, así como el endeudamiento de tarjetas de crédito y financiamientos directos que se ofrece como Instituto Superior a través del IECE. Sin embargo, la pobreza de amplios sectores y todas las consecuencias que de ella se derivan siguen pendientes, las crisis institucionales a nivel superior a sido patente en el 2006.

Según el CONESUP en el año 2006 el país cuenta con 65 universidades, más de 200 Institutos, de los cuales más de 100 son de Pichincha y están enfocados a la enseñanza superior, donde se aprecia que en su mayoría las carreras que ofrecen son Administración de Empresas, Informática, Hotelería, Turismo, Economía, entre las de mayor relevancia, llegándose a determinar una oferta sumamente alta de posibilidades para continuar estudios superiores para los jóvenes recién graduados.

En el Valle de Los Chillos principalmente a través de Convenios Interinstitucionales, nos encontramos con la presencia de las más importantes Universidades del País como son ESPE, Universidad Central, Universidad Particular de Loja, Universidad Metropolitana, entre otras; las mismas que están logrando captar el mercado que anteriormente estaba disponible.

La creación y gestión de captación de mercado a nivel de institutos se encuentra muy relegado en nuestro sector, por lo anteriormente mencionado, dando lugar a que debamos reaccionar agresivamente en el concepto de Alianzas Estratégicas ya que esto da mayor credibilidad y realce a un Instituto de Educación Superior.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Durante el año 2006, dentro del análisis de gastos financieros uno de los costos fijos más altos era el del arriendo cuyo monto superaba el 45% del ingreso total del Instituto a través de matriculas y pensiones, lo que representaba un egreso que no se justificaba por razones como su ubicación, número de estudiantes, entre otras, por lo que se decidió bajar sus costos tomando como estrategia el cambio de lugar y además aprovechar que el sitio nuevo nos daría mejor ubicación estratégica para poder captar estudiantes de otro segmento de mercado cuyas características sean de mejor perfil en cuanto principalmente a su poder adquisitivo, realizando gestiones con la Corporación REHUS la cual esta representada por el Lic. Ángel Garzón con el cual se realizó un convenio estratégico de arrendamiento compartido como lo demuestra el Convenio adjunto, el cual esta notariado.

Es importante recalcar que el sitio donde nos hemos ubicado actualmente ha mejorado notablemente nuestra imagen a tal punto que tanto estudiantes como profesores se encuentran a gusto con las instalaciones.

En las fiestas del cantón Rumiñahui en el mes de Mayo el Instituto participó en varios eventos culturales y académicos con la finalidad de darnos a conocer como parte integrante del cantón. En la especialidad de Hotelería el instituto presento un stan demostrativo sobre el arte de preparación de la cocina ecuatoriana, bajo la dirección del Chef. Luciano Alquina.

A mediados del mes de agosto se procedió a la planificación de visitas a diferentes colegios del cantón cumpliéndose esta actividad en un 95%.

Se participo de publicidad a varias instituciones públicas y privadas como son: La Cooperativa Alianza del Valle, Municipio de Rumiñahui, Cooperativa 14 de Marzo, Cooperativa Ilalo entre otros.

Se realizo la gestión en varias empresas para tratar de adquirir una donación del 25% del Impuesto a la Renta para la educación.

Se participo en el Seminario Taller en la ciudad de Guaranda con el tema Marketing Turístico aplicado a los diversos parajes del sector conjuntamente con la Universidad Estatal de Bolívar, con la cual mantenemos un convenio estratégico de 5 años, el mismo que no esta siendo aprovechado.

Se gestiono el registro de títulos de técnicos y tecnólogos ante el CONESUP logrando titularizar a 26 profesionales del Instituto Tecnológico G'SSOT.

Se procedió a realizar un acto ceremonial por las fiestas de Quito con la finalidad de estrechar lazos de amistad y solidaridad a la Institución.

ASPECTO FINANCIERO

Como es de conocimiento de los accionistas, dentro del convenio que teníamos firmado con la Corporación de Tecnologías Digitales el instituto venia recaudando mensualmente el 8% de los ingresos por concepto de matriculas y pensiones de los estudiantes de la Carrera de Arte y Tecnología Digital.

A partir del mes de Agosto del 2006, por motivos de una aclaración jurídica el Econ. Ricardo Moreno dejo de entregar las regalías que lo venia realizando como aplicación del convenio mencionado.

El Banco Central del Ecuador por disposición del SRI, deposito en la cuenta corriente de la Corporación G'SSOT el valor de \$50.988.81 el 21 de Agosto del 2006 por donaciones del 25% del Impuesto a la Renta al Instituto Tecnológico G'SSOT, para lo cual se elaboro un proyecto de inversión con un reglamento de adquisiciones. A lo cual se esta procediendo a dar efecto.

A pesar de que no se ha contado con un presupuesto fijo para publicidad, considero de que por la predisposición de los que estamos al frente, se esta viendo un mejor resultado.

La gestión Administrativa realizada por el Instituto en el año 2006 refleja los siguientes datos:

- Total de ingresos \$ 53.898.99 repartidos de la siguiente manera:
 - Instituto 27.955,08
 - Convenio UCL 14.660,00
 - Tecnologías Digitales 10.757,50
 - Otros Ingresos 526,41
- Número de alumnos: 32, repartidos de la siguiente manera
 - Primer Nivel Hotelería 2 alumnos
 - Segundo Nivel Hotelería 1 alumnos
 - Segundo nivel de Empresas 5 alumnos
 - Tercer Nivel de Empresas 3 alumnos

- Cuarto Nivel Turismo 3 alumnos
- Quinto Nivel Turismo 4 alumnos
- Sexto Nivel de Empresas 12 alumnos

- En el convenio con la Universidad Cristiana Latinoamericana tenemos:

- Séptimo Turismo 5 alumnos
- Séptimo Empresas 3 alumnos
- Noveno Turismo 3 alumnos
- Noveno Empresas 9 alumnos

- En el semestre Octubre 2006 – Marzo 2007 contamos con 30 alumnos en el Instituto y 20 alumnos con el Convenio de la UCL.
- El cuadro que detallamos a continuación nos ilustra de manera fehaciente el comportamiento de la Empresa. Los datos fueron tomados y comprados con los balances reales correspondientes a los años 2005 y 2006, la diferencia que se establece y el porcentaje de crecimiento de cada uno de los rubros:

	2005	2006	Variación
TOTAL INGRESOS	42.484,27	53.898,99	11.414,72
TOTAL COSTOS Y GASTOS	44.502,10	52.016,50	7.514,40
UTILIDAD 2006	-2017,83	1.155,31	

- Se ha brindado un servicio personalizado con posibilidades de proyectarnos a un crecimiento mayor en alumnos, los pagos de sueldos y honorarios a profesores se ha efectuado puntualmente.
- Con el SRI se ha realizado todas las gestiones de ley dando cumplimiento a las mismas permitiendo estar al día como lo demuestra el Balance.
- Con el IESS nos encontramos cumpliendo puntualmente el pago de fondos de reserva. Además informo que con el Lic. Humberto Maldonado, el Instituto no tiene ninguna obligación patronal puesto que se lo ha liquidado totalmente. Y ahora se encuentra laborando como docente por horas.

- Es importante recalcar que una debilidad de la Corporación G'SSOT es no tener unas instalaciones propias para que funcione la única actividad que es el Instituto.
- Cabe mencionar que la Abogada Maria Rosario Morejón no ha podido concluir con el trámite de Aumento de Capital debido a que las personas involucradas en este asunto no nos han ayudado.
- Se ha realizado consultas a la Superintendencia de Compañías donde nos indican que debemos sanear este inconveniente ya que podríamos incurrir en problemas legales.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2007

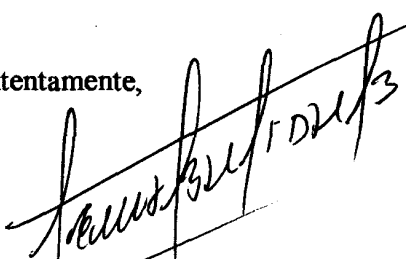
1. Estructurar el Proyecto de educación Semipresencial y distancia y realizar los correspondientes tramites en el CONESUP de tal manera que se encuentren implementadas para el nuevo año lectivo Octubre 2007 – Marzo 2008.
2. Publicar en la prensa y registrar en la notaria el Acta Junta Extraordinaria sobre las resoluciones de la utilización de los fondos provenientes de las donaciones del 25% Impuesto a la Renta.
3. Analizar una localización estratégica de las instalaciones del Instituto con un plazo máximo hasta abril del 2008
4. Estructurar un plan estratégico para el Instituto y ponerlo en ejecución inmediata.
5. Reactivar las reuniones mensual del Directorio y del Consejo Gubernativo de la Compañía

RECOMENDACIONES

1. Que se realice un diseño del plan estratégico para el Instituto con participación de accionistas, docentes y personal administrativo.
2. Se solicita la colaboración y participación positivista de los señores accionistas, personal directivo, cuerpo docente y personal administrativo para unificar esfuerzos sacar adelante la Corporación G'SSOT.

Agradezco a los señores accionistas por su confianza y a cada uno de los colaboradores.

Atentamente,



Sra. Eugenia Bastidas
GERENTE ITG