

**INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE IDISUD CIA. LTDA.
REFERENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2016.**

Dando cumplimiento a las normas estatutarias y de conformidad con lo que dispone la Ley de Compañías, me permito poner en consideración de Ustedes, señores socios, los resultados determinados hasta el 31 de Diciembre del 2016, conjuntamente con el Estado de Pérdidas y Ganancias de este período y el Balance General.

a) **SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2016**

Como es de conocimiento público, la situación económica del país no ha mejorado como se hubiese esperado. Se esperaba que 2016 fuese un año de recuperación y hemos tenido que triplicar esfuerzos para casi poder alcanzar el nivel de ventas que se hizo durante el año anterior.

En pocas palabras, 2016 se podría definir como otro año de crisis económica. Si bien los balances reflejan un incremento de ingresos, estos no reflejan las horas extras que todo el cuerpo ejecutivo ha tenido que invertir para lograr ese incremento. Los frutos que se ven reflejados han sido en especial en el área de entrega de los cuales oportunamente más adelante informaré.

La implementación del sistema informático de control en el área de entrega está en su fase final y se esperaría que para mediados del próximo período el sistema se vuelva funcional en las otras áreas.

Como en años pasados, mantenemos nuestra apertura para que los socios aporten con sus sugerencias de programas y su participación activa en la empresa.

b) **SOBRE EL CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.**

Debido a la situación económica que representó el período 2016, nuestros esfuerzos de aperturar dos nuevas sucursales se vieron aplazadas a la espera de un momento más oportuno.

Es de mi entender que la mencionada situación económica es la misma que tiene en pendiente la conclusión de traspaso de participaciones entre el Sr. Juan Villota y los Srs. Francisco Merino y Martín Merchán. Continuamos a la espera de que el Sr. Juan Villota consiga los permisos correspondientes para finiquitar esta disposición de la Junta General del Directorio.

La disposición de implementar el programa Innovación Operacional y Administrativa (IOA) se llevó a término con los resultados siguientes:

- La creación de un organigrama funcional
- El establecimiento del propósito general de la empresa: *"Hacemos personas y empresas más capaces y productivas que prosperan en el mundo actual mediante*

la enseñanza de idiomas y técnicas de estudio de aprendizaje efectivas”.

- El establecimiento del propósito y producto de cada puesto del staff.
- La implementación de gráficas estadísticas para cada miembro del personal
- La implementación del sistema de "Trabajo Completo del Personal", o "CSW" por sus siglas en inglés, para la aprobación de proyectos y requerimientos.

Todo lo mencionado respecto al programa de IOA ha sido logrado a cabalidad, y ha permitido incrementar el control de las diferentes áreas.

c) INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Se reitera que 2016 fue un año bastante especial y de cambios significativos para Nuestra Empresa. El más grande fue el de domicilio físico y legal que en nuestra organización tuvo lugar alrededor de mayo.

Esperábamos con este cambio lograr una reducción significativa de costos y un nivel de afinidad, realidad y comunicación incrementados entre los miembros del personal.

Ya en la práctica, tuvimos una curva de aprendizaje de alrededor de dos meses hasta poder retomar los niveles normales de producción.

Alquilamos el primer local frente a la casa y lo adaptamos como recepción, permitiendo un flujo ordenado, y en política, de los nuevos prospectos atraídos por el mejoramiento en la fachada al pintarse y colocarse nuevos anuncios y carteles publicitarios.

Este cambio de domicilio nos produjo un impacto previsto entre los alumnos, para el cual ya nos habíamos preparado; ellos en general mencionaron, al realizar las encuestas de servicio, que los espacios eran más pequeños que la casa anterior, y en respuesta inteligente, dividimos las áreas de estudio para el nivel de principiantes en la zona superior de la casa, y para los niveles preintermedios, intermedios y avanzados en el área de planta baja.

La organización y reorganización de áreas fue liderada por nuestro socio Jorge Vela, supervisada por mi persona y ejecutada por nuestra encargada de talento humano, Señorita Tatiana Medina.

Es mi pensar que si estas acciones hubiesen, tenido lugar bajo otras condiciones económicas generales, el éxito se hubiese visto quintuplicado. Sin embargo, como lo menciono; es mi forma de pensar y ha sido un período bastante especial.

En el ámbito laboral nos hemos apalancado en el sistema de contratación de Performia lo que nos ha permitido seleccionar adecuadamente el personal calificado para cada puesto que hemos necesitado en 2016, a saber; instructores del idioma inglés, el encargado de sistemas, el coordinador de marketing y un diseñador.

Si bien el tiempo de contratación no se ha reducido, definitivamente si se ha optimizado la calificación de la productividad y la predicción del comportamiento de quienes han

sido contratados, lo cual refleja una reducción por demás necesaria de costos en el ámbito laboral y contratación.

Las divisiones de control de calidad, calificaciones y entrega estaban realmente sobrecargadas por la cantidad de estudiantes y con la situación de no poder entregar el servicio al nivel estándar que nosotros deseamos. En respuesta, nuestro socio, el señor Roberto Jaramillo, observó el área y pudo darse cuenta de varios puntos que estaban fuera de orden. Entre los más remarcables estuvo el que la cantidad de producción por parte de los instructores de inglés no estaba siendo la adecuada, teniendo que producirse alrededor de 80 completaciones mensuales, se estaban realizando alrededor de 20. Se me presentó un programa por medio del cual se iba a incrementar gradualmente la cantidad de completaciones mensuales. Realmente me siento orgulloso de poder mencionar que ha sido un total éxito y al final del cierre del actual período nos encontramos en 40 completaciones mensuales dando un incremento en la entrega del servicio del 100%.

Adicionalmente en esta división tuvimos el excelente impulso de recibir de nuevo en funciones a la señora Paola Molina, que retorno con honores de sus estudios en el extranjero con un diploma especial de categoría "sello dorado" que le permite instruir preparar y graduar nuevos instructores. Viéndose con esta renovada participación, adicionados cambios positivos en el área de control de calidad, calificaciones y entrega.

Cómo pueden intuir esta área ha sido la más exitosa de la empresa durante el período pasado.

Parte del ámbito legal fue el nombramiento de nuestro socio, Sr. Jorge Vela como Presidente y mi persona como Gerente General.

En la misma área, 2016 vio iniciar el proceso exhaustivo para la obtención de nuestro permiso de funcionamiento por parte de la SETEC. Esto debido a que fuimos reasignados del Ministerio de Educación hacia este organismo regulador por disposición gubernamental. Hemos redoblado esfuerzos para poder lograr calificar con el menor presupuesto, y lo más pronto posible, en vistas del prestigio que otorga la obtención de esta certificación. Son tres fases de las que consta este programa; La primera es la obtención del reglamento interno autorizado por parte del Ministerio de Relaciones Laborales. La segunda es la obtención del permiso de funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos de la provincia, y finalmente la tercera es la obtención del certificado en sí mismo por parte de la SETEC. Al término de este período nos encontramos en medio de la segunda fase.

Acertada gestión por parte de nuestra abogada fue la de escanear los documentos históricos más importantes de nuestro ámbito legal y subirlos al internet con la finalidad de tener un respaldo seguro, organizado y disponible.

Alrededor de agosto de 2016 se reestructuró el área de mercadeo y ventas nombrando a nuestro socio, Sr. Martín Merchán como el nuevo encargado del área.

Puntualmente, en el área de mercadeo pudimos consolidar un equipo funcional que ha

venido incrementando constantemente la cantidad de gente interesada en los servicios que presta nuestra empresa.

Al inicio del período 2016 la cantidad de gente interesada en nuestro servicio era de alrededor de 50 personas semanales. Al finalizar este periodo 2016 nos encontramos con una importante cifra de 120 nuevos interesados promedio semanales en nuestros servicios. Un incremento de 140%.

En el área de ventas el expertise de nuestro socio le permitió crear una base de datos en línea que nos brinda la posibilidad de controlar de forma casi inmediata el ingreso que genera cada uno de los vendedores.

d) SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

Durante el año 2016, la compañía obtuvo ingresos por un valor total de \$414.798,45 (30,62% menos que el año anterior).

Los Gastos Operacionales, propios del normal desenvolvimiento de la Empresa ascendieron a \$409.497,31 (98,72% del valor de ingresos); dejando como resultado una ganancia correspondiente al 1,28% del valor de ingresos correspondiente a \$5.301,14.

La compañía ha tenido que apalancarse en deuda financiera para obtener capital de trabajo que le permita operar normalmente.

e) PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PRESENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

La actividad en este año deja una utilidad antes de participación de empleados de \$5.301,14.

De estos valores se debe restar el 15% de Participación a Trabajadores, es decir \$795,17 y después el 22% del Impuesto a la Renta, es decir \$991,31, y la diferencia de \$3.514,16 a discreción de los socios.

El valor del Impuesto a la Renta se encuentra cubierto, e incluso presenta crédito tributario, debido al impuesto anticipado y a las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta emitidas en una gran mayoría por las empresas emisoras de tarjetas de crédito con las que trabajamos.

Se invita enfáticamente a la Junta de Socios a discutir la posibilidad de, después de una revisión del estado patrimonial, que el porcentaje correspondiente a los socios se utilice para compensar pérdidas y así mejorar el balance.

f) RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

La estrategia recomendada para este año es, la de enfocarnos en implementar las

políticas de funcionamiento organizacional de la Tecnología Administrativa Hubbard, poniendo especial énfasis en las que hacen referencia a la administración financiera, de manera que nos permita el próximo año reducir nuestros haberes acumulados por pérdidas pasadas y finalmente nos permita regresar a los estándares de prosperidad que estamos buscando.

El segundo enfoque importante que debemos mantener es el de, aprovechando que contamos con la disposición de la Sra. Paola Molina, capacitar a los principales ejecutivos de esta empresa y permitir que este conocimiento aplicado beneficie tanto a trabajadores como a los socios de esta organización.

En investigaciones realizadas se ha encontrado que el nivel de estética de un local puede incrementar su ingreso hasta en un 500%. Es por esto que el siguiente enfoque previsto para este año es el de empujar la estética de nuestro local en sus diferentes espacios.

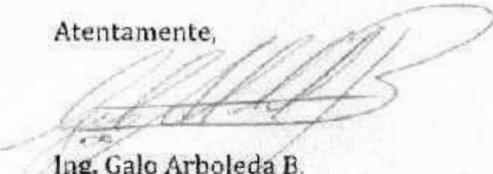
Debido a la demanda que hemos logrado encontrar, vamos a contratar los servicios de dos asesores comerciales que permitan incrementar los ingresos de nuestra empresa.

g) ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

Si bien a inicios del período que está terminando contábamos con todos los permisos, tanto del Ministerio de Educación como de Bomberos, los cambios ordenados por el gobierno causaron un retraso innecesario en la obtención del permiso por parte del reasignado organismo de control, SETEC. Continuamos con este programa de forma que podamos contar a mediados del siguiente período con esta certificación nacional.

Por tanto es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad y conforme, firmo este documento por triplicado, en Quito DM, a los 30 días del mes de Marzo del 2017.

Atentamente,



Ing. Galo Arboleda B.
Gerente General
IDISUD Cía. Ltda.