

INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE IDISUD CIA. LTDA. REFERENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2017.

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 2017, 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 2017

Como es de conocimiento público, la reactivación económica del país ha sido minúscula. El crecimiento económico del Ecuador durante 2017 entrando en el grupo de menor crecimiento de la región durante ese período.

En pocas palabras, tuvimos otro año de crisis económica.

Los balances reflejan un incremento en ventas y en utilidades. Esto es resultado del esfuerzo coordinado de los miembros de la empresa, tanto del área comercial como del área de entrega.

Lo más sobresaliente durante el año pasado ha sido el enfoque en la entrega y la optimización del contenido que ofrecemos en los cursos a nuestros clientes. Cabe recalcar que ha sido un esfuerzo casi sobrehumano por parte de nuestra Gerente de Entrega, la Sra. Paola Molina para lograr la calidad de ese programa del cual más adelante extenderé mi información.

Como en años pasados, mantenemos nuestra apertura para que los socios aporten con sus sugerencias de programas y su participación activa para beneficio de IDISUD y todos su miembros.

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

Durante la reunión mantenida el año pasado en junta ordinaria, uno de los requerimientos fue el análisis de rentabilidad del negocio.

Presidencia no tomó esta sugerencia a la ligera y reunió a los principales ejecutivos de IDISUD para establecer un plan que permita dar un giro completo a la empresa dirigiendo la atención a la optimización de entrega ya que es el área que nos permite rentabilidad o no.

Durante esa reunión se observó que el programa ofertado al público en esos momentos no estaba generando el nivel de intercambio adecuado, ni para nuestros clientes, ni para la empresa, ya que los indicadores mostraban un nivel de ausentismo de los clientes a su curso bastante alto y el programa exige demasiado tiempo de varios tutores a un mismo estudiante mientras que el valor que estos pagaban era demasiado bajo para el servicio que se les entregaba.

Respuesta a esta situación fue la prioridad que Presidencia estableció en la creación de un curso totalmente renovado. Durante meses sin descanso y largas jornadas la Sra. Paola Molina revisó el curso anterior, verificó todo lo que podría ser mejorado en las 76 lecciones y puso todo su empeño en ya no "editar" el curso que teníamos sino crear uno que, basado en la tecnología de estudio de la cual ella es una supervisora diplomada, se ajustara a una gradiente de estudio adecuada para quien seguiría el nuevo programa.

Estoy orgulloso de mencionar que el nuevo producto obtenido por ella es un programa que no sólo contiene ayuda auditiva como en el anterior programa sino adicionados y nuevos videos que fueron grabados por una nativa norteamericana Y lo mejor de todo es que ahora el programa dispone de una lista de verificación que guía a cada estudiante en una gradiente adecuada y lo lleva de forma entretenida mientras aprende cada lección del idioma inglés. Pero entre las grandes novedades que este nuevo programa trae es un primer paso, una primera demostración de aprendizaje, el intro booklet (folleto introductorio), mediante el cual el nuevo estudiante o prospecto de estudiante obtiene comprensión inmediata del verbo to be y le permite tener una rápida ganancia que automáticamente le ayuda, y porqué no decirlo, lo engancha para continuar con su siguiente paso del programa pagado.

El nuevo programa se llama Fast english program y estoy muy seguro que me quedo corto para mencionar todos los beneficios que aporta. Entre otros, tenemos que este programa se ha basado en el marco común europeo de clasificación de idiomas. de la clasificación establecida por el Consejo de Europa que divide un idioma en 6 niveles: A1, A2, B1, B2, C1 y C2.

Como parte de la estrategia de comercialización se decidió establecer la venta en los cuatro primeros niveles y aquellas personas que terminen esos niveles ofertarles los niveles superiores finales C1 y C2

Al momento tenemos estudiantes que ya están terminando el nivel A1 y presentan indicadores que superan nuestras expectativas ya que están deseosos de continuar con el siguiente nivel que es algo que no solía sucedía con el programa anterior.

Al término de esta reunión se ha convocado al señor Juan villota para definir adecuadamente el traspaso de participaciones que le atañen a él y a los señores Martín Merchán y Francisco Merino.

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

Pasando a otro ámbito, 2017 se caracterizó más bien por ser un año bastante conservador tanto en ventas como en entrega y algunos puntos que deberían ser resaltados son los siguientes:

Uno es que se contrató el servicio de indicadores digitales MAKH el cual nos permite observar las gráficas de indicadores de toda la empresa de un vistazo y con la factibilidad de que permite observar la información adecuada y estandar semana a semana.

Otro es que nuestro Presidente retomó funciones plenamente a partir de agosto 2017.

Pero definitivamente hay uno que sobresale: hemos tenido durante ya varios años la ilusión, y a la vez postulado, de abrir nuevas sucursales con la idea de que sean operaciones medianas o pequeñas las cuales nos permitan ser más versátiles en la entrega, y por supuesto en la rentabilidad.

Me permito informarles que al final del presente periodo hemos aperturado la nueva sucursal norte del South American Language Center ubicado en la avenida de la prensa, en el sector del antiguo aeropuerto.

Si bien lo que voy a decir a continuación pertenece al período que actualmente cursamos, les adelanto que al momento que estoy escribiendo estas letras puedo mencionar que la sucursal norte es una operación que está dando frutos propios desde su primer mes de funcionamiento.

Hay algunos motivos por los cuales se ha dado esto pero entre los principales está el hecho que se está entregando el nuevo programa, Fast English Program, a los clientes de esa sucursal y adicionalmente la gestión acertada por parte de nuestro socio, y gerente de ella, el señor Roberto Jaramillo.

Continuamos durante el 2017 usando el sistema performia de contratación el cual sigue siendo una constante fuente de personal adecuado.

He observado que la rotación de tutores de inglés ha sido particularmente alta durante el año pasado y la principal acción que se ha tomado para corregir esto es contratar personal extranjero pero de habla inglesa nativa y dar la oportunidad a ecuatorianos que tengan el nivel adecuado del idioma no solamente hablado sino escrito.

El sistema de entrega y completaciones establecido por nuestro socio el señor Roberto Jaramillo el año pasado ha sabido dar Resultados ya que las complicaciones continúan una tendencia ascendente.

El proceso de obtención de permisos por parte de la SETEC ha sido una piedra en el zapato ya que la convulsión gubernamental de los últimos 2 años mantiene su efecto en esa institución ya que las normativas se variaron durante el 2017 y una vez conseguidos los requisitos para poder presentarlos ha llegado a mi conocimiento que recientemente han cambiado las normativas. En especial el cambio de formatos que deberán ser entregados en el próximo período.

El año pasado se describieron las tres fases para la obtención de ese permiso que en general se mantienen igual; 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 periodo nos encontramos reiniciando la tercera fase.



Durante el período 2017 el área de mercadeo ha sabido mantenerse incrementando la cantidad de contactos de interesados al momento se ha incrementado del año pasado de 80 contactos en promedio a 100 actualmente.

El sistema establecido por nuestro socio Martín Merchán durante el año pasado para controlar las ventas de cada uno de los asesores comerciales ha sabido ser una excelente herramienta la cual sigue siendo utilizada y se ha convertido en un estándar para toda la organización.

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

Durante el año 2017, la compañía obtuvo ingresos por un valor total de \$414.798,45 484.916,20 (16,90% más que el año anterior).

Los Gastos Operacionales, propios del normal desenvolvimiento de la Empresa ascendieron a \$469.672,79 (96,86% del valor de ingresos); dejando como resultado una ganancia global correspondiente al 3,14% del valor de ingresos que corresponden a \$15.243,41.

Aun así todavía 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 \$15.243,41.

De estos valores se debe restar el 15% de Participación a Trabajadores, es decir \$2.286,51 y después el 22% del Impuesto a la Renta, es decir \$2.850,52, que están cubiertos por crédito tributario y dejando \$12.956,90 a discreción de los socios.

Reitero, 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.

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

Ya que a funcionado adecuadamente, 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

haber acumulado 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 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.

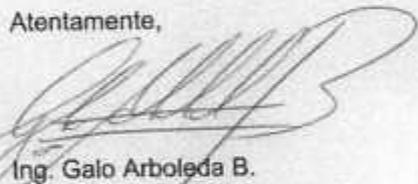
Es importante mantener el enfoque de expansión por medio del empuje de la creación y mantenimiento de nuevas sucursales, y franquicias de ser posible, ya que la observación muestra que son las operaciones pequeñas y medianas de nuestro negocio las que permiten una adecuada rentabilidad.

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

Actualmente nos encontramos gestionando derechos de autor para el nuevo programa de inglés. se les informará a los socios de adecuadamente en caso de surgir alguna novedad.

Por tanto es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad y conforme, firmo este documento por triplicado, en Quito DM, a los 03 días del mes de Abril del 2018.

Atentamente,



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