



INFORME DE ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA THECLOVER ACCREDITING INSTITUTE OF CONTINUING LANGUAGE TRAINING CÍA. LTDA.

Una vez concluido el ejercicio económico correspondiente al año 2008 me permito informar a los señores socios que el período 2008 a compañía que de manera conjunta con los señores socios se ha trabajado regularmente en la capacitación en el idioma Inglés a través de varios cursos de esta lengua ofrecidos en horarios matutinos, vespertinos y nocturnos. Uno de las mayores dificultades atravesadas durante el 2008 ha sido la limitación de personal tanto docente como administrativo. Con mucha dificultad se ha logrado completar el cupo de docentes necesario para satisfacer las necesidades de los clientes y en varias ocasiones hemos tenido que disculparnos con los alumnos al no poder ofrecer los horarios solicitados. Por otro lado, también ha constituido un obstáculo la falta de regularidad en la asistencia por parte de los alumnos, lo que nos ha obligado a extender las clases varios días y esto ha significado costos adicionales para el instituto.

Ha habido otros factores que han afectado económicamente al instituto y no hay que dejar de recalcar que la crisis económica que atravesamos constituye también un factor que afecta la demanda para cursos de Inglés y no ha sido el caso exclusivo de TheClover el verse en aprietos en lo correspondiente a las ventas.

A continuación un resumen de lo acontecido este año.

a. Sobre el cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.- me permito informar como es de conocimiento de los socios que ha sido imposible incrementar el volumen de ventas en este período debido en primer lugar a la deserción de alumnos lo que no permite un crecimiento en el volumen de ventas ya que la compañía cuenta cada semestre con nuevos clientes pero sin embargo los antiguos clientes desisten de volver a matricularse. Otro factor que ha afectado las ventas es la escasa promoción que en este año se ha hecho de nuestros productos. Anteriormente la compañía contaba con la colaboración de los señores socios para publicitar la compañía a través de la entrega de flyers y visitas a posibles clientes, sin embargo en las últimas ocasiones no se ha contado con esta ayuda. Además se ha limitado la promoción del instituto a través de prensa y radio, debido a la aplicación de una política de disminución de gastos adoptada para este año. Fue un propósito para el año 2008 el ampliar los servicios de enseñanza que presta el instituto, para lo cual durante el período vacacional, se ofrecieron cursos para niños y adolescentes en horarios matutinos y vespertinos con una acogida regular. Se abrió también un curso de conversación en horario nocturno. Se organizó un curso de preparación para el examen TOEFL, el mismo que no tuvo buena acogida debido a la poca publicidad del mismo y los inconvenientes que son de conocimiento de los señores socios. Para el semestre Marzo-Agosto 2008 se implementó el curso de Italiano de primer nivel y para el semestre Septiembre 2008-Febrero 2009 se abrió el primer nivel de Francés con el afán de incrementar la oferta académica y diversificar los servicios del instituto. Finalmente se logró concretar el convenio con Banco Procrédit y se abrieron 3 niveles con un total de diez alumnos de este banco.

En el mes de Febrero se publicitó al instituto a través de la entrega de flyers y de fósforos con información de los cursos ofrecidos durante varios actos de la Fiesta de las Frutas y de las Flores, todo esto gracias a la colaboración de los socios de la compañía con quienes también se visitó las afueras de instituciones educativas y públicas entregando propaganda. Al inicio del semestre Marzo – Julio 2009 se distribuyeron listas de contactos a los socios de la compañía para promocionar e informar a varios padres de familia sobre los cursos y los servicios que nuestra compañía presta, de esta gestión se ha informado verbalmente a mi persona que no han podido contactar a las personas listadas en estos documentos y en otros casos no estaban interesados. Además se ofrecieron tutorías gratuitas dirigidas a alumnos de secundaria y al público en general a la que asistieron principalmente alumnos del Colegio CEBI y esta fue una manera de promocionar el instituto y sus servicios.

Para lograr el incremento de las ventas se hizo lo posible por implementar la unidad de ventas en el instituto. Se estableció contacto con el Sr. Franklin Lozano quien inicialmente se comprometió a reclutar y capacitar a un equipo de vendedores e inclusive laboró pocos días en el instituto. Lamentablemente en el último momento desistió del trabajo por lo que quienes trabajamos en la parte administrativa procuramos continuar con la labor sin éxito ya que las personas seleccionadas para trabajar en ventas decidieron no colaborar con la compañía.

De igual manera se intentó seleccionar personal para trabajar en un nuevo servicio que podría prestar el instituto, como es el de tareas dirigidas; para el efecto se colocaron anuncios en diario El Heraldo en repetidas ocasiones con la respuesta inmediata de varios interesados cuyos perfiles



lastimosamente no se adaptaron a los requerimientos de la compañía en la mayoría de casos por encontrarse sobre calificados. Nuevamente se pidió la colaboración de los señores socios en la búsqueda de candidatos y nuevamente no se obtuvieron los resultados esperados.

b. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.-Durante el presente período se ha procurado cumplir con las disposiciones de la Junta General, particularmente se ha intentado el cobro de los haberes de los socios Sara Camacho y Wilber Romero. Y se logró una entrevista con la Dra. Sara Camacho, quien indicó su disposición para completar la diferencia del capital suscrito, sin embargo aún no se han hecho efectivos los pagos de estos haberes.

c. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.- En el ámbito laboral, me permito informar que la Ing. María Belén Armas ha dejado de pertenecer al personal de la compañía y que actualmente continúa prestando sus servicios de contadora pero como profesional independiente. Este hecho si bien es cierto significa un ahorro para la compañía, también nos ha significado la ausencia de atención al público durante la mañana y parte de la tarde, lo que también ha afectado a las ventas al no haber una atención al público adecuada. Se ha solicitado la colaboración de los socios para suplir la ausencia de una secretaria, pero no ha sido posible contar con su ayuda tampoco para esta situación.

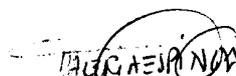
Desde las últimas semanas del mes de Diciembre, los horarios de atención al público se han reducido al horario de 17h30 a 19h30. Sin embargo en los días que me ha sido posible y a propósito de las vacaciones la atención en oficina se realizó en dos jornadas: de 09h00 a 11h00 y de 17h00 a 19h00 Atendido por mi persona.

Otro aspecto relevante en el ámbito administrativo constituye la devolución de una de las oficinas en arriendo con la finalidad de reducir los gastos de la compañía.

d. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.- Adjunto se encuentran los balances correspondientes al ejercicio económico materia del informe. En comparación con el ejercicio 2007, durante el año 2008 se han reducido los gastos en un 26,56 %, sin embargo no se ha logrado incrementar las ventas, las mismas que en relación al año anterior se redujeron en un 9,78%. En cuanto a los activos no ha habido compras importantes de activos a excepción de una grabadora para uso en las clases. Y en lo referente a pasivos, indico que tampoco hemos tenido un incremento significativo de estos rubros ya que en el período anterior los pasivos ascendían a USD\$ 4.971,97 en aproximadamente 6 meses y en este año los pasivos alcanzaron USD\$ 5.427,95. Lamento informar que a pesar de los esfuerzos realizados el año 2008 cierra con una pérdida de USD \$ 6.311,56.

e. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

- La reducción de gastos es sumamente necesaria a un punto en el que en realidad se logre sustentar el instituto con los ingresos que se logran generar.
- Reubicar el instituto a un sector que brinde mayor comodidad y seguridad para los clientes.
- Académicamente mejorar el desempeño docente para que los alumnos se sientan a gusto en las clases y se evite la deserción de los mismos.
- Continuar con la promoción del instituto en la medida de las posibilidades. Sin embargo ésta deberá ser continua para generar el interés en el público y sobretodo dar a conocer el instituto en otros nichos de mercado.
- Incrementar productos que generen ingresos para el instituto.


Dra. Valeria Espinoza
Gerente General

Ambato, 30 de marzo de 2009

