

Quito, Junio 30 de 2010

Señores accionistas

El ejercicio 2009 se presentó radicalmente distinto para nuestra empresa por cuanto la demanda de capacitación fue estimulada consistentemente por el Sistema Nacional de Contratación Pública que vino a sustituir a la normativa anterior y que obligó a las empresas privadas del país, sean estas sociedades o individuos, y a las entidades públicas a gestionar dentro de un nuevo esquema legal creado en agosto de 2008 como Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP).

Desde enero iniciamos seminarios relacionados con el tema para lo cual inicialmente estuvimos trabajando con dos abogados conocedores del mismo, con quienes acordamos una alianza estratégica de riesgo (*Joint Venture*). Dimos seminarios abiertos en Quito y Guayaquil y uno domiciliar (o *In House*) en Loja. Esta relación duró hasta abril y se disolvió por mutuo acuerdo. Los resultados económicos no fueron muy convenientes para ninguna de las dos partes.

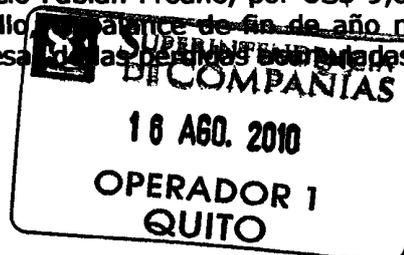
Desde mayo a diciembre dimos el mismo seminario con otros instructores a quienes se les reconoció honorarios fijos por cada curso a un costo cercano al 72% de los ingresos, es decir extremadamente alto, ya que a ese gasto hay que añadir los de hotel, publicidad, materiales, hospedaje y transporte, quedando un margen bastante estrecho para la compañía. Los seminarios los dictamos en la modalidad abierta en Quito, Guayaquil y Cuenca, aunque también dimos algunos domiciliarios.

Aparte del tema descrito, incursionamos con mediano éxito en el de las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF, en las dos modalidades, abierta y domiciliar, a dos clases de público: operativo (contable) y gerencial. También hicimos variaciones en el tema de Finanzas para no Financieros: el título y el contenido se ajustaron a lo sugerido en las evaluaciones hechas a este seminario en 2008. Igualmente dimos uno para gerentes financieros basado en casos, de manera que la actividad fue bastante más intensa que la de 2008. Las asesorías fueron básicamente del tema de Gestión por Procesos y del manejo práctico del portal compras públicas

En los estados financieros anexos podrán observar que los ingresos ascendieron a US\$ 141,118, siendo los de capacitación US\$ 108,476 o sea un 246% más altos que en el año precedente y los de asesoría US\$ 32,642, es decir un 380% mayor que en 2008. El total de ingresos fue 270% más alto que el año anterior.

Los gastos aumentaron en proporciones mayores, especialmente los de honorarios a instructores, en razón de lo expuesto arriba (3.648%). Los de seminarios también crecieron desproporcionadamente (2.661%). Los de publicidad se redujeron un 87% por efecto de haber dejado de publicar avisos en prensa y concentrarnos en la promoción vía Internet. El total de gastos operacionales subió un 375%, a US\$ 133,495 provocando una disminución en la ganancia operacional de 21%. No obstante, como en 2009 no aplicamos una amortización de las pérdidas acumuladas, como sí lo hicimos en 2008, la ganancia neta resultó mayor en 21%. La rentabilidad del activo fue 24% y la del patrimonio 62%.

Como les consta, la Junta de accionistas determinó, en abril de 2009, asignar una parte de las acreencias del socio Fabián Proaño, por US\$ 9,650.55, a aportes para futuras capitalizaciones. Por ello el balance de fin de año muestra un patrimonio positivo de US\$ 7,860.29, a pesar de las pérdidas acumuladas en 2006 y 2007.



Para 2010 la meta no es superar los ingresos de 2009, como explico más adelante, pero sí la ganancia operacional, según también expongo. En cuanto a los gastos, en razón de que hemos renegociado los honorarios de instructores a menor costo por el mayor volumen, aparte de que estamos reestructurando los seminarios, van a disminuir en mayor proporción que los ingresos, por lo cual la ganancia operacional se va a incrementar.

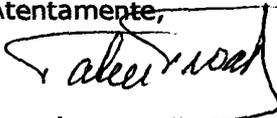
La demanda por nuestro producto principal de capacitación, el seminario sobre la LOSNCP ha descendido notablemente en lo que va de 2010, en razón de que, aparte de la competencia normal que hemos observado, apareció-desde fines de 2009- una actividad intensa del INCOP promocionando cursos gratuitos que nos quitó bastante clientela, especialmente de las entidades del sector público.

Para contrarrestar este fenómeno, nos hemos enfocado en un nuevo producto relacionado con el tema: el manejo del portal "compraspublicas.com" que es la parte práctica del seminario sobre la LOSNCP en el cual tanto los proveedores (empresas privadas) como los compradores (entidades públicas) adolecen de un manejo fluido. El taller se lo viene dando solo por 8 horas, lo cual obliga a reducir el precio a la mitad del seminario completo que incluye la normativa legal. A este tema estamos añadiendo uno novedoso: el de Aromaterapia Integral con una instructora internacional, así como nuevos seminarios sobre las NIIF y otros temas financieros.

Por las razones expuestas, nuestro presupuesto para 2010 es un total de ingresos de US\$ 110,182 (disminución de 22%) y gastos por US\$ 95,100 (disminución de 29%), con lo cual la ganancia operacional ascendería un 98% a US\$ 15,082, que representaría un 38% de rentabilidad del activo y la ganancia neta se elevaría un 54% a US\$ 7,467 que va a representar un 49% de rentabilidad del patrimonio de los accionistas.

Estimamos lograr el cumplimiento de las cifras presupuestarias con nuestro continuo empeño en lograr nuevas asesorías, actividad que deja mejores márgenes que aquella de capacitación.

Atentamente,



FABIÁN PROAÑO NAVARRETE  
GERENTE