

## INFORME DE LABORES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IDIOMECC POR EL PERIODO ENERO-DICIEMBRE DE 2010

Señores accionistas:

En mi calidad de gerente general, cumplo con presentar a Ustedes mi informe de labores correspondiente al ejercicio 2010 en base a lo que mandan las leyes del Ecuador y los estatutos de la compañía.

**La economía del País durante el 2010.** El 2010 no tuvo ni mejor ni peor comportamiento que el 09, la política exterior, fiscal, monetaria, laboral y la animadversión del Estado hacia la empresa privada y la inversión extranjera determinaron que el Ecuador durante el último año crezca apenas con la fuerza inercial de los años anteriores y que su desempeño económico haya tenido una relación directa con el gasto público que al momento es el único motor de la economía. Es así como el crecimiento económico del Ecuador alcanzó apenas el 3,73% (BCE) es decir que para duplicar de tamaño nuestra economía a este ritmo requiere 27 años mientras que Perú o Colombia duplicarían su tamaño en 10 u 11 años.

La situación de la balanza comercial es delicada pues el saldo negativo del año 2010 bordea los 1.480 millones de dólares ante lo cual el gobierno lo que ha hecho es restringir importaciones en vez de promover las exportaciones.

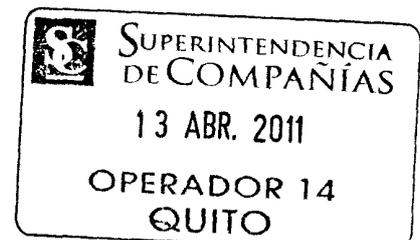
La inflación es quizá el único indicador que se mantiene por debajo de la media de América Latina con un modesto 3,17% anual, sin embargo esta se da sin que exista desarrollo ni crecimiento económico.

El desempleo, bajo la nueva modalidad de cálculo bordea el 7,4% (BCE) pero el subempleo y la informalidad se mantienen en cifras de hasta el 49% de la PEA. El desempleo y el subempleo siguen siendo un problema para el Estado.

Durante el año 2010, y como se había previsto la recuperación de la economía americana se empezó a ver pero sigue siendo difícil la situación de otras economías (Europa principalmente) donde gran cantidad de ecuatorianos se ven afectados. Esto se refleja en que durante el 2010 nuevamente cayeron las remesas hacia el Ecuador especialmente las provenientes de España. A pesar del plan retorno aplicado por Ecuador y España que esperaba traer a más de 100.000 ecuatorianos de regreso al País, apenas 7.000 han vuelto (El Comercio).

Según el banco central, el riesgo País se encuentra en los 743 puntos, ha habido una baja con respecto al año anterior pero sigue siendo uno de los países más riesgosos del mundo para invertir.

La falta de acuerdo con Estados Unidos para la firma del TLC y el juicio contra Chevron están perjudicando claramente a las exportaciones ecuatorianas. El sector más afectado es el mismo estado por las exportaciones petroleras. Sectores como el florícola, bananero, atunero y confecciones también sufrirán los estragos de los aranceles que se deberán pagar a futuro por estas exportaciones.



## Perspectiva para el año 2011.-

El 2011 arranca con incertidumbre especialmente en lo político, el gobierno ha convocado a una nueva consulta popular con lo cual por 4ª vez en menos de 4 años iremos a las urnas. Si bien la consulta no prevé sorpresas en lo electoral, se genera la duda de si el Gobierno continuará con su política de alejamiento de las prácticas que generan un ambiente propicio para los negocios, el crecimiento y la inversión.

Preocupa el déficit fiscal que obligará al gobierno a tomar medidas en torno a la generación de dinero para el fisco, seguirá la restricción de importaciones, aumentará la recaudación fiscal por la vía de nuevos impuestos, se incrementará en endeudamiento interno y externo de fuentes costosas y seguiremos dependiendo cada día más del gasto público y no de la iniciativa privada.

Es de desear que los mensajes que ha lanzado el gobierno a través del ministerio de industrias y competitividad generen la acogida necesaria para que el sector privado aumente su confianza y veamos un mayor crecimiento de la inversión y generación de empleo de manera masiva

**La situación general del sector de la capacitación-** El sector del aprendizaje de idiomas ha mantenido una tendencia de decrecimiento moderada, se aprecia la necesidad de aprender una segunda lengua y en muchos casos hasta una tercera. Ha crecido la demanda por idiomas como el francés y el mandarín. Sin embargo la oferta de enseñanza del inglés en colegios y universidades sigue siendo deficiente y los estudiantes y profesionales buscan aprender inglés de manera consistente.

En el 2010 se notó una modificación en el comportamiento del mercado, estudiantes y profesionales están buscando factores que se acoplen a su específica necesidad, es así que empezamos a notar demanda por productos más específicos como inglés para profesionales, estudios a distancia, mayor flexibilidad de horarios y por el lado de la publicidad, se nota claramente que el mercado ha cambiado su patrón de búsqueda de alternativas.

Dado que en los últimos años, se ha incrementado el gasto de las familias, los presupuestos para capacitación en inglés se han visto reducidos. Hoy en día, a diferencia de lo que sucedía hace 10 años, existen rubros que consumen el presupuesto de las familias: seguros obligatorios, comunicación y conectividad, otras actividades extracurriculares, transporte y movilidad, bienes de consumo como ollas, purificadores de aire, artefactos para ejercicios y operaciones estéticas. Estos nuevos rubros han modificado el patrón de gasto de las familias y de allí que las empresas de enseñanza de inglés deben ser más eficientes y creativas a la hora de ofrecer y entregar sus servicios.

Un factor importante será a futuro la credibilidad y la calidad de los servicios. Se vuelve imprescindible crear una asociación de escuelas de idiomas que defiendan al sector de empresas que dañan el mercado pues lo único que hacen es prostituirlo engañando a la gente que por lo antes expuesto busca precio antes de calidad.

El segmento corporativo se mostró absolutamente restringido pues la incertidumbre de año ocasionó que muchas empresas difieran al máximo sus planes de capacitación y sean mucho más selectivas en cuanto a las áreas de capacitación.

Wall Street Institute sigue siendo el líder en su segmento de mercado, sin embargo esta posición también lo hace vulnerable pues los costos operativos de la empresa son

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS



13 ABR. 2011

OPERADOR 14  
QUITO

sumamente altos e incluyen los pagos de material didáctico y regalías, arriendos en locales de alta visibilidad, profesores nativos y otros rubros que le impiden competir por precio con muchos de los otros institutos de Inglés. En otras palabras mantener ese liderazgo va a ser fundamental pero a la vez va a requerir mucha iniciativa y trabajo en equipo de parte de todo el personal de la empresa.

2010 volvió a ser un año de contracción en cuanto a sus ingresos totales. Aunque mantenemos el indiscutible liderazgo en el sector, seguimos siendo retados por una competencia más agresiva, una evidente maduración del mercado y la necesidad de reinvertir en infraestructura con el fin de no degradar nuestro servicio.

A continuación, ponemos en consideración de los accionistas las cifras generales del negocio que reflejan esta situación.

	2008	2009	Variación	2010	variación
Ventas	2,773.947	2,492.787	- 10%	2,238.002	- 6%
Prom mes	228.000	205.000		187.000	
Contratos	2.859	2.948	+ 3,11%	2.635	-10,6%
Niveles	11.854	11.739	- 0,9%	8.576	- 27%
Precio Nivel	\$ 234	\$ 212	-9%	\$ 235	+11%
Pr Contrato	\$ 970	\$ 845	- 12%	\$ 849	0%

Las ventas totales de cursos de inglés bajaron por segundo año consecutivo, sin embargo se puede apreciar que hemos logrado incrementar el precio por nivel en un 11%. Las ventas por volumen (número de niveles) bajaron en 27% y el número de inscritos en 10,6%.

Se debe anotar que durante el 2010 redujimos sustancialmente el número de niveles gratis que usualmente acostumbramos dar como promoción.

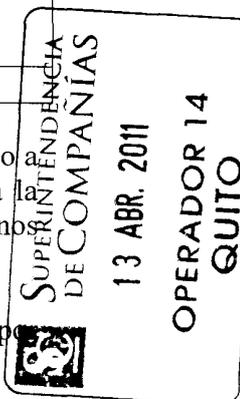
En vista de esta reducción de ventas, nos hemos visto obligados a reducir drásticamente los costos de operación tratando de no perjudicar el servicio. El problema que se plantea en esta situación por un lado es la pérdida de competitividad salarial lo cual nos ha hecho perder elementos valiosos a lo largo del año y por otro lado nos ha impedido mejorar nuestra infraestructura física.

	2008	2009	Variación	2010	variación
Ventas totales	3,063.505	2,718.986	- 11,25%	2,526.380	- 7%
Costos Totales	\$ 2,918.459	\$ 2,746.289	- 5,28%	\$ 2,562.901	- 7%
Resultados	\$ 145.046	\$ 12.235	-91%	\$ -36.521	

Es el primer año de pérdidas de los últimos cinco ejercicios, esta realidad ha obligado a la administración a tomar medidas con respecto a la contratación de personal y a la forma de promover y publicitar nuestros servicios buscando un escenario que nos permita volver a recuperar los niveles de rentabilidad de años anteriores.

Actualmente es difícil reducir los costos más de lo que se ha podido hasta la fecha, por lo que la única alternativa es mejorar los ingresos para lo cual haremos lo siguiente:

- Estrategia de mercadeo digital con el fin de captar como alumnos a personas de nuestro segmento que estén en urgencia de aprender inglés



11/10

- Mejorar la oferta de productos enfocándonos en productos de inglés para profesionales y estudiantes universitarios.
- Distinguirnos de competidores por la vía de calidad y no por precio lo cual ha resultado altamente destructivo
- Optimizar nuestra inversión en publicidad concentrándola en marketing digital y buscando que nuestro cliente nos “busque” y no que tengamos nosotros que buscar al cliente.

**Cumplimiento de los objetivos planteados para el año 2010.-** Como hemos anotado a lo largo de este informe, el año 2010 tuvo un comportamiento recesivo, la administración ha concentrado sus esfuerzos en tratar de cumplir su presupuesto del año pero esto fue difícil por las situaciones antes descritas

**Cumplimiento de las resoluciones del Directorio y de la Junta de Accionistas.-** Durante el año 2010 se mantuvieron únicamente 3 reuniones de Directorio y Una Junta de accionistas, las resoluciones adoptadas por estos dos cuerpos colegiados han sido debidamente instrumentadas por la administración y/o el Directorio según el caso.

**Resultados financieros y propuesta para el destino de las utilidades.-** Al existir una pérdida en el ejercicio no corresponde proponer destino de utilidades.

Agradezco a los señores accionistas por el apoyo y la confianza brindadas durante el periodo analizado y comprometemos nuestros mejores esfuerzos para continuar por la senda de desarrollo y crecimiento del negocio de IDIOMECC S.A.

De los señores accionistas,

  
Atentamente,  
José Luis Alvarez P  
Gerente General

