

INFORME DE LABORES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IDIOMECH POR EL PERÍODO ENERO-DICIEMBRE DE 2012

Señores accionistas:

En mi calidad de gerente general, cumple con presentar a Ustedes mi informe de labores correspondiente al ejercicio 2012 en base a lo que mandan las leyes del Ecuador y los estatutos de la compañía.

La economía del País. El año 2012 fue un año muy similar al anterior, con un crecimiento del PIB de alrededor del 4,18% este indicador alcanzó los 73 mil millones frente a 67 mil del 2011. Las exportaciones del País en 2011 crecieron en un 23,87% según Multienlace pero para el 2012 este crecimiento bajó y para Agosto llevaba un incremento de apenas 2% notándose un decrecimiento en las cifras de exportaciones tradicionales, esto puede tener relación con la falta de acuerdos comerciales y puede ser el inicio de un deterioro de las exportaciones frente a países vecinos con tratados de libre comercio firmados con Estados Unidos y Europa principalmente. Las exportaciones petroleras crecen en el periodo enero-agosto en 545 millones debido más al incremento del precio promedio que al volumen pues, este, se va mermando poco a poco debido a la falta de inversión en nuevos yacimientos y a la pérdida de productividad de los pozos principales en manos del Estado.

Según cifras publicadas por el Banco Central a noviembre del 2012 la balanza comercial del Ecuador tuvo un déficit de 146 millones de dólares frente a 567 del año anterior, sin embargo este déficit lo disminuye, según el BCE, la exportación petrolera. Este dato es preocupante pues el Ecuador no está diversificando ni incrementando sus ventas al exterior con la constancia que sería deseable para alcanzar estabilidad en el crecimiento económico.

La inflación en el 2012 cerró con un 4,94% según Multienlace mostrando que apenas se redujo en centésimas con respecto al año 2011. Cabe anotar que el PIB del Ecuador tuvo un crecimiento similar y al momento el ingreso per cápita del Ecuador está en alrededor de \$5.012 al año.

El desempleo, bajo la nueva modalidad de cálculo según el BCE, alcanza apenas un 4,6% con lo cual estamos en una posición totalmente diferente en materia de empleo en el Ecuador. Tomando en cuenta la gran oferta de puestos de trabajo generados por el estado, también es de anotar que a pesar de las inflexibilidades laborales que el Gobierno ha impuesto, el desempleo no es un problema al momento. El subempleo se ubica en el 42%, dos puntos menos que el año anterior.

Según el banco central, el riesgo País se encuentra en los 704 puntos, mostrando una cierta mejoría con respecto al 2011 en el que el riesgo estaba sobre los 820.

Hechos destacables del año que terminó son que la inversión extranjera directa (IED) no llega ni a los 700 millones de dólares debido a la postura hostil del gobierno hacia los inversionistas extranjeros. Las remesas de los ecuatorianos en el exterior han seguido su ritmo decreciente especialmente las que vienen de Europa donde está el mayor número de emigrantes ecuatorianos; otro aspecto negativo es que el endeudamiento público se concentra en los préstamos colaterizado con petróleo a China a una tasa que bordea el

7% representando para Ecuador un sobrecoste de al menos 3 puntos frente a las tasas de los organismos multilaterales de crédito.

Es también importante mencionar que el País depende excesivamente del precio del petróleo y no se ve una política de austeridad que genere ahorros para posibles golpes externos a la economía. El gasto público sigue en crecimiento y con un alto componente de gasto fijo que resulta en una vulnerabilidad muy alta.

Perspectiva para el año 2013.-

Al momento de la redacción de este informe, el Presidente Rafael Correa ha sido reelecto para un periodo de 4 años y además se vislumbra que tendrá mayoría absoluta en la Asamblea.

Con este antecedente y conocedores de que el precio del petróleo no bajará de los límites que el Gobierno utiliza para su presupuesto, vemos que el año será caracterizado por una política expansiva en el gasto (por encima del crecimiento y por encima de la inflación) con lo cual se seguirá incrementando la recaudación vía impuestos y mayores costos para el sector productivo.

La falta de reglas claras y la amenaza permanente hacia el sector privado hace prever que no habrá mayores proyectos del sector privado. El sector público seguirá también con la promoción de grandes proyectos como la minería, infraestructura y generación eléctrica, sin duda seguirá siendo el estado el dinamizador de la economía.

Según Multienlace el 2013 será un año de un crecimiento cercano al 4% y no prevé mayores cambios con respecto al 2012.

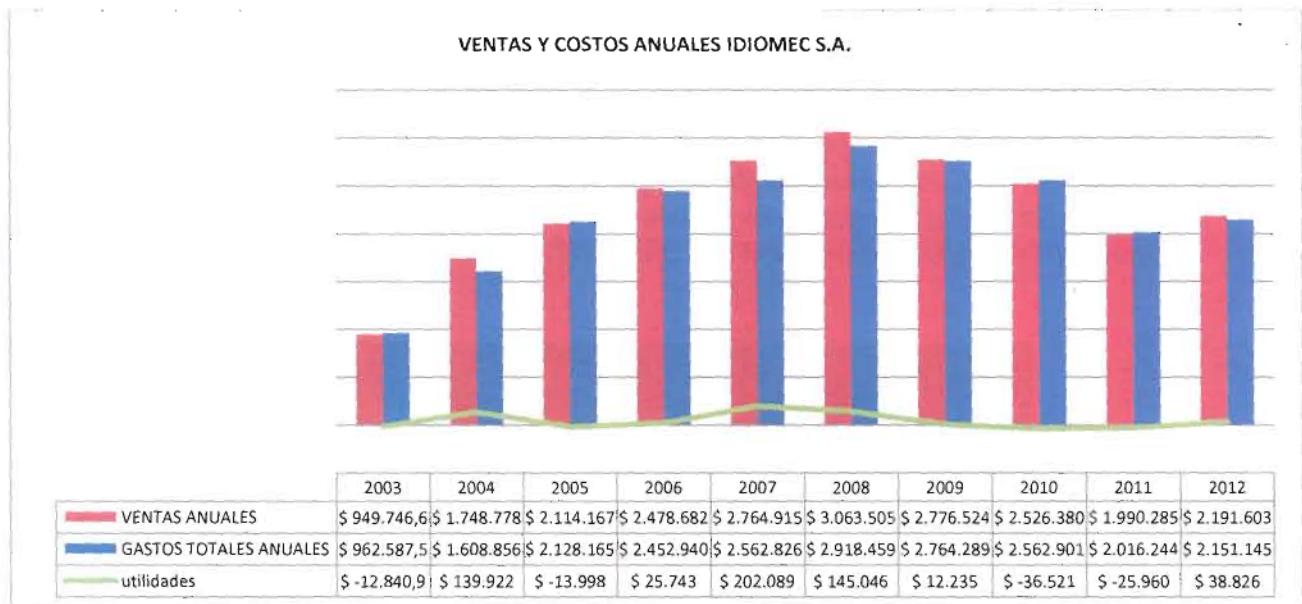
La situación general del sector de la capacitación- Podría decirse que el año 2012 fue un año de transición, luego de tantos cambios regulatorios especialmente en el sector universitario que ocasionó el cierre de muchos centros educativos que, a decir del Gobierno, no cumplían con estándares mínimos de calidad, se empieza a sentir que esas exigencias de calidad y gobierno empresarial empiezan a hacer que organizaciones educativas con algún grado de informalidad desaparezcan.

Tal como lo habíamos anticipado en nuestro informe de labores del año pasado, vemos que se ha iniciado una especie de depuración en el mercado; empresas que no cumplen con regulaciones fiscales, laborales, societarias y locales están teniendo serios inconvenientes para operar beneficiando a empresas como IDIOMEC que se caracteriza por cumplir con todas las normas legales y aseguran su continuidad en el tiempo.

Esperamos que la activación de la minería, la competitividad profesional exigida al magisterio, la oferta de becas para estudios en el exterior por parte del SENESCYT contribuyan a incrementar la demanda por aprender inglés en el 2013.

IDIOMEC S.A. (Wall Street Institute) logró en el 2012 capitalizar todas estas oportunidades y luego de haber tenido 3 años seguidos de bajas recurrentes en ventas, creció en el 10% en ventas con respecto al 2011.

Igualmente, logró una pequeña rentabilidad a base de esfuerzo y mucho sacrificio. Esto sienta las bases para retomar el volumen de ventas de los años 07 y 08 con mejores ratios de rentabilidad.



En 2012, se logró una venta adicional de 201 mil dólares que representa un 10% sobre el año anterior mientras los costos subieron apenas en el 6,6% gracias a lo cual se obtuvo una pequeña utilidad de 39 mil dólares.

Esta nueva tendencia de los ingresos de la compañía se ha logrado por varios factores, unos externos y otros internos que deben ser resaltados.

Empiezo por enumerar los factores externos:

1. Patrón de consumo.- Las familias ecuatorianas que habían venido endeudándose agresivamente en bienes y servicios tales como vehículos, electrodomésticos, muebles y enseres sintieron los efectos de las restricciones a las importaciones y los impuestos a muchos bienes de consumo, eso ha dejado espacio para que se reactive el mercado de la capacitación.
2. Competencia.- Las nuevas exigencias regulatorias tanto del ministerio de educación como de los demás entes de control han ocasionado que varios competidores semiformales cierren sus negocios.
3. Entorno político.- A pesar de que Ecuador ha aislado su economía tanto para el comercio exterior como para la inversión extranjera en algún grado, no es menos cierto que la política en materia educativa del Gobierno a través del ministerio de educación y de la Senescyt ha reactivado la necesidad de cientos de ecuatorianos que por no dominar el idioma inglés se están perdiendo de oportunidades académicas y laborales, esto ha sido un factor positivo para revertir la tendencia.

Factores internos.-

1. Cambios tecnológicos.- El avance tecnológico tiene dos implicaciones muy relevantes en nuestro negocio, la primera es en aspectos de mercadeo y la otra es en el sistema o la forma de proveer el servicio.

En cuanto al tema de mercadeo, nuestro segmento objetivo ha pasado en muy poco tiempo del teléfono celular y las páginas amarillas a Smartphone y redes sociales. La página web de WSI así como el Facebook han sido un generador importante de leads para nuevos negocios. La inversión en marketing digital realizada en el 2011 dio frutos en el 2012 habiendo representado un 11% del total de las ventas de toda la red y para los centros corporativos pertenecientes a IDIOMEC el 16% tal como se puede apreciar en los cuadros siguientes:

AÑO	VENTAS		PORCENTAJE
	GENERALES	DIGITAL MKT	
2012	\$ 4.010.158,00	\$ 440.834,00	11%
2011	\$ 3.832.970,00	\$ 289.982,55	8%

La red total creció en ventas en 177.000 mil dólares, es decir un 4,6% pero las ventas por marketing digital pasaron del 8% al 11%.

AÑO	VENTAS		PORCENTAJE
	GENERALES	DIGITAL MKT	
2012	\$ 1.827.839,00	\$ 291.317,00	16%
2011	\$ 1.624.580,00	\$ 180.675,00	11%

Para IDIOMEC la inversión en Marketing digital ha sido todavía más interesante que para la red vista en su conjunto. Mientras en el 2011 las ventas por marketing digital fueron del 11% sobre el total, para el 2012 esta gestión representó el 16% es decir que podríamos aseverar que la inversión en esta actividad prácticamente generó todas las ventas nuevas del 2012.

2. Estructura de la fuerza de ventas.- En Marzo de 2012 se incorporó en calidad de Gerente Nacional de Operaciones (Comerciales) el Señor Eduardo López, ejecutivo con gran experiencia en el mercado de ventas de cursos de inglés. Acompañando esta contratación, se implementaron todos los nuevos sistemas de generación de contactos (leads) para negocios.

Esta adopción de sistemas de generación y control de leads nos ha permitido una eficiente programación de ventas y un adecuado control de las mismas. El tener registro pormenorizado de la cantidad y la calidad de leads ha generado un incremento en la

productividad que no teníamos en el pasado. Un vendedor hoy, en promedio está vendiendo \$ 5.500 dólares, es decir un incremento del 57% sobre los valores del año 2007.

Por otro lado también hemos hecho grandes esfuerzos por incrementar los precios posicionando a WSI como el proveedor Premium de cursos de inglés en el Ecuador.

AÑO	CONTRATOS	NIVELES	Niv.por Contrato	Total Ventas	Precio por Nivel
2010	2.146	9.354	4,36	\$2.141.621,00	\$228,95
2011	1.731	7.000	4,04	\$1.658.369,42	\$236,91
2012	1.806	7.276	4,03	\$1.847.889,00	\$253,97

Hemos mejorado nuestro precio promedio por nivel en el 2012 con un incremento del 7% a pesar de que en volumen solamente crecimos en el 4%.

Con respecto a las fuentes generadoras de leads, en el cuadro siguiente podemos apreciar la composición de las mismas y debemos destacar el crecimiento con respecto al año anterior:

ANALISIS POR FUENTES TOTAL 2012

Centers Total	Leads	Booking	Show	Closing	R. Closing	Revenue	%
IC	786	653	406	111	27,34%	\$115.752,75	6,36%
WI	2640	2546	2519	446	17,71%	\$481.513,25	26,47%
WEB	8024	3670	1397	224	16,03%	\$258.729,13	14,23%
RENEWALS	3225	1643	896	304	33,93%	\$213.442,10	11,74%
REFERRALS	14567	5758	2156	211	9,79%	\$249.407,24	13,71%
OC	11485	5047	1967	259	13,17%	\$226.343,95	12,44%
OTHER	43234	12047	3681	321	8,72%	\$253.466,33	13,94%

La cantidad de leads obtenida a través de las diferentes fuentes y su adecuada gestión y control nos ha permitido la diversificación que redunda en una composición sana de generadores de negocio.

Cumplimiento de los objetivos planteados para el año 2012.- Como hemos anotado a lo largo de este informe, el año 2012 fue un año de reversión de una tendencia que nos venía afectando. Las medidas adoptadas y descritas en este informe permitieron mejorar las ventas, aunque no se lograron los objetivos del presupuesto del año se alcanzó un 90% de cumplimiento.

Cumplimiento de las resoluciones del Directorio y de la Junta de Accionistas.-
Durante el año 2012 se mantuvieron 4 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.- El año 2012 arroja una utilidad de \$ 38.826,37 que representa el 1,85% sobre ventas. Es sugerencia de la gerencia que luego del pago de impuestos y las utilidades a los empleados, se proceda a reinvertir el saldo o a compensar con las pérdidas de ejercicios anteriores y así fortalecer el patrimonio.

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 IDIOMEC S.A.

De los señores accionistas,

Atentamente,
José Luis Alvarez P
Gerente General