

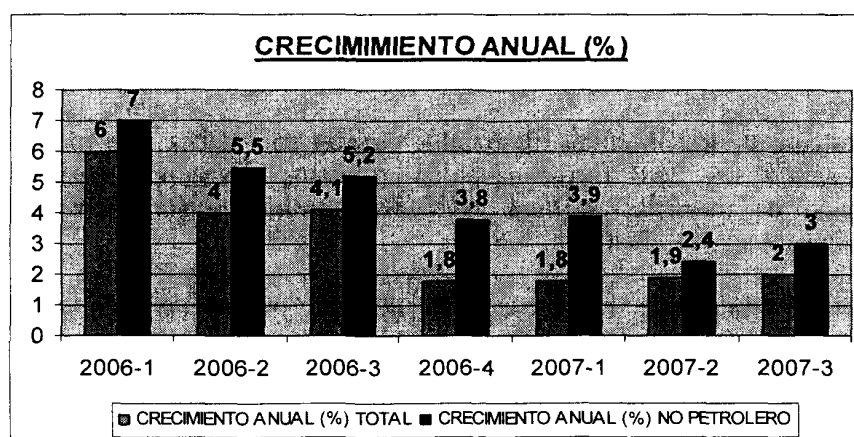
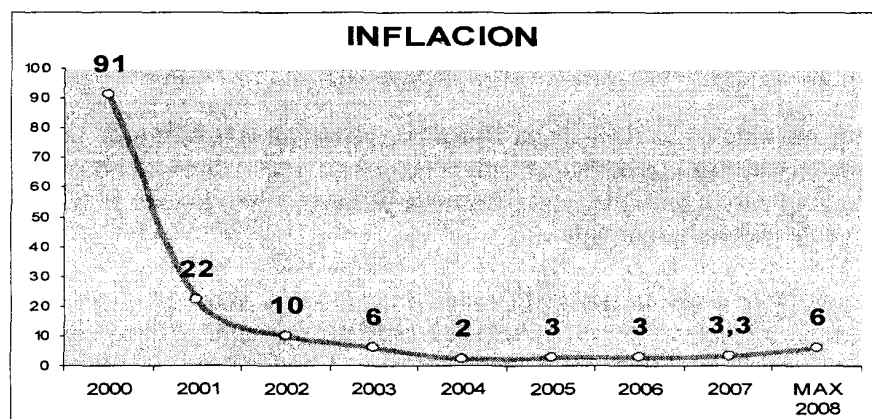
INFORME DE LABORES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IDIOMECA POR EL PERIODO ENERO-DICIEMBRE DE 2007

Señores accionistas:

Cumplo con presentar a Ustedes mi informe de labores correspondiente al ejercicio 2006 en base a lo que mandan las leyes del Ecuador y los estatutos de la compañía.

La economía del País durante el 2007. El año se caracterizó por una gran actividad política ejercida por el nuevo gobierno instalado el 15 de enero. Mucha incertidumbre y desconfianza por parte del sector privado nacional y extranjero, así como gran confrontación nacional especialmente con el sector financiero ocasionaron que el 2007 sea un año de poco crecimiento económico y un leve repunte de la inflación.

Si bien el incremento de precios tiene un origen externo debido a la subida de los precios internacionales de algunos insumos y a la alta demanda de productos por parte de países asiáticos, no es menos cierto que se debe poner atención al manejo fiscal para evitar que la inflación se desate en el mediano plazo. En los cuadros siguientes, elaborado por el Economista Pablo Lucio Paredes (PLP), se aprecia que la inflación en el 2008 podría llegar a un tope de 6%. Esperamos que el gobierno tome los correctivos necesarios para que esto no suceda.



El crecimiento de la economía ha seguido disminuyendo en gran medida por la baja de la producción petrolera, preocupa que el Gobierno desestime esta tendencia, aunque se

prevé para el 2008 una fuerte inversión en el sector. La proyección de PLP para el año 2008 es que la economía crecerá únicamente al 1,9% el próximo año incluido el petróleo.

La situación general del sector de la capacitación- En general, dentro del sector de los servicios, los de educación no escolarizada como el nuestro tuvieron un año de un crecimiento moderado quizá igual al de la economía del País, es decir el mercado de capacitación se mantuvo en los mismos volúmenes y niveles que el año 2006.

A pesar de una variada oferta de programas de capacitación, se ha notado en el transcurso del 2007 que no ha habido nuevas inversiones en el sector y, más bien, se nota una consolidación de las empresas y/o marcas ya existentes en el mercado las cuales han mantenido su posición a través de una adecuada investigación de la demanda y una eficiente atención de la misma.

En el rubro específico de la enseñanza del inglés, aplica la misma teoría mencionada en el párrafo anterior, no han ingresado al mercado nuevos competidores y más bien hemos notado que algunos competidores han detenido sus planes de expansión y crecimiento. Es el caso de Washington English Institute y Berlitz. Por otro lado hemos notado que la marca Inlingua está bastante agresiva en el mercado corporativo especialmente.

Wall Street Institute es el líder de su categoría, especialmente luego de que en 2007 abrió un nuevo centro en la ciudad de Quito (Tumbaco) y tuvo que expandir sus oficinas de servicio corporativo a las plazas de Cayambe y Azogues con lo cual WSI incrementó su cobertura de manera importante.

Es criterio de la gerencia de IDIOMECC que en los meses y años venideros el mercado del Inglés se va a expandir por un incremento cada vez más grande de la demanda pues la población que entra el mercado laboral necesita el Inglés como una herramienta de competencia en el mercado laboral, sin embargo el segmento de mercado medio y alto al que nosotros atacamos, se verá afectado por aspectos inflacionarios, de allí que nuestra estrategia deberá ser mantener un ritmo de crecimiento en ventas superior al crecimiento económico pero restando participación de mercado a nuestros competidores, será la única manera de crecer al menos durante los dos próximos años.

Cumplimiento de los objetivos planteados para el año 2007.- Los objetivos de la empresa para el año 2007 fueron de orden cuantitativo (presupuestos) y cualitativo (penetración de mercado, apertura de nuevos centros, mejoramiento del clima organizacional y mayor eficiencia).

En cuanto al presupuesto, en el cuadro siguiente se pueden apreciar los resultados obtenidos en comparación a lo planificado y con respecto al año anterior:

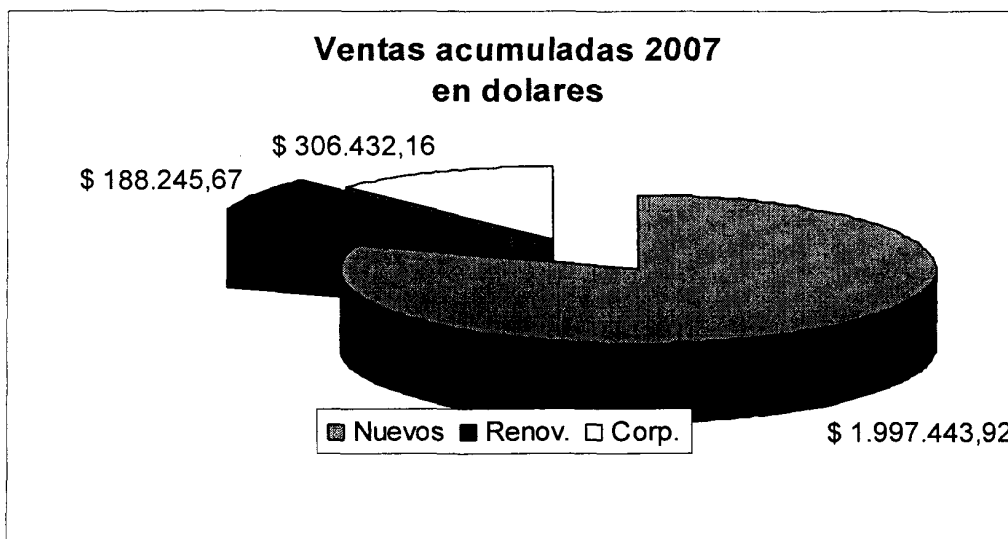
Business Unit	Prev. Year 12/2006	Actual Year 12/2007	YTD Budget	Var. AC/PY	Var. 12/BU
Centro Piloto	403.385	395.555	477.000	-1,9%	-17,1%
Corporativos	451.915	300.653	445.433	-33,5%	-32,5%
Vtas Orellana	387.901	518.897	609.000	33,8%	-14,8%
Vtas Brasil	610.036	721.563	735.000	18,3%	-1,8%
Vtas Chillos	297.841	293.850	364.000	-1,3%	-19,3%
Vtas Tumbaco	8.998	300.800	254.000	3243,0%	18,4%

BMH	103.866	57.539	237.440	-44,6%	-75,8%
Total	2.263.943	2.588.857	3.121.873	14,4%	-17,1%

Como podemos apreciar en el cuadro anterior, las ventas de cursos de Inglés con respecto al año 2006, han crecido en un 14,4% pero originadas en gran medida por la apertura del centro de Tumbaco. Sin este centro, nuestra facturación hubiera sido apenas 24 mil dólares superior al año 2007. Esto nos está diciendo claramente que el crecimiento de nuestra empresa solamente será superior al crecimiento económico si abrimos nuevos centros propios. Nótese que hubo un decremento importante en el rubro corporativo.

Por otro lado, las ventas no se cumplieron en cuanto a monto con respecto al presupuesto en un 17,1%, vale anotar sin embargo, que hemos estado incrementando nuestros precios de manera permanente y esto, evidentemente reduce las ventas pero incrementa la rentabilidad.

En cuanto a los objetivos cuantitativos, 2007 fue un año importante pues se ha logrado la apertura de nuevos puntos de venta así como la aplicación de una estrategia de fidelización de clientes con la cual el índice de satisfacción de nuestros alumnos va mejorando poco a poco, esto se refleja en un paulatino crecimiento de las renovaciones de matrículas y referencias de nuevos alumnos por parte de nuestros clientes actuales.



En este gráfico podemos apreciar que durante el año 2007, el 9,4% del monto de ventas proviene de renovaciones, es objetivo de la administración llegar en el año 2008 a un 20% de renovaciones en monto. La aclaración de que es en proporción al monto es importante pues en alumnos que renuevan, (al renovar no invierten el mismo monto que al inicio) son aproximadamente del 20%.

La rentabilidad fue del 2,3% sobre ventas, mucho mejor al 1,4% obtenido el año 2006 pero aún sumamente baja para las expectativas de los accionistas.

Me permito informar que nos encontramos al día con nuestras obligaciones societarias, laborales y fiscales. Los compromisos con nuestra casa matriz se han cumplido parcialmente pues aún esta pendiente el pago del saldo que por 45 mil quedó pendiente

a finales del 2006 ya que aún no hemos podido concretar el desembolso del préstamo aprobado para la empresa por parte del banco del Pichincha.

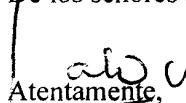
Cumplimiento de las resoluciones del Directorio y de la Junta de Accionistas.- Durante el año 2007 se mantuvieron 5 reuniones de Directorio y Una Junta de accionistas, las resoluciones adoptadas por estos dos cuerpos colegiados han sido debidamente instrumentadas por la administración y/o el Directorio según el caso.

Resultados financieros y propuesta para el destino de las utilidades.- El año 2007 ha sido un año en el cual la empresa ha podido cubrir sus costos adecuadamente, aunque la rentabilidad sigue siendo baja sobre ventas, el rendimiento sobre su patrimonio es del orden del 64%

Las utilidades del ejercicio ascienden a la suma de \$ 63.935,96 las cuales deberán ser liquidadas en lo que respecta a impuestos, reservas legales y participación de trabajadores. Estimamos que luego de la liquidación de estos dos rubros, quedará un saldo de aproximadamente \$ 36.000 dólares que nos permitimos sugerir sean entregados a los accionistas a manera de dividendos en un plazo de 180 días a partir del mes de enero de 2008.

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 IDIOMECA S.A.

De los señores accionistas,


Atentamente,

José Luis Álvarez P
Gerente General