

INFORME DE LABORES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IDIOMECC POR EL PERIODO ENERO-DICIEMBRE DE 2008

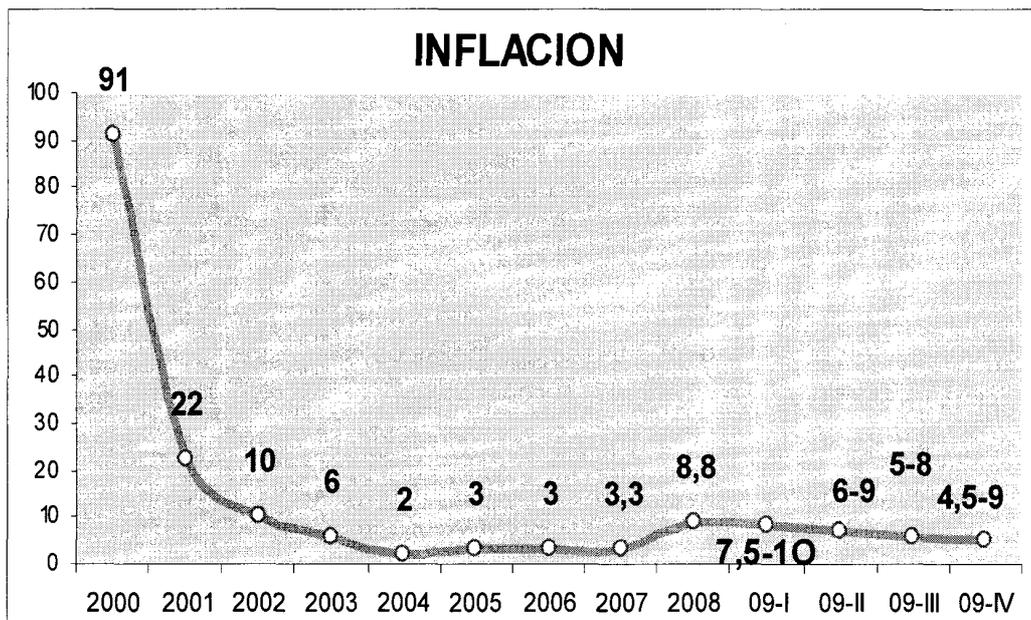
Señores accionistas:

Cumplo con presentar a Ustedes mi informe de labores correspondiente al ejercicio 2008 en base a lo que mandan las leyes del Ecuador y los estatutos de la compañía.

La economía del País durante el 2008. El 2008 fue un año que lo debemos evaluar en dos partes, los primeros tres trimestres que mantuvieron un ritmo parecido a todo el año 2007 y el último trimestre durante el cual explotó una crisis mundial sin precedentes que hizo que los indicadores económicos cambiarán drásticamente en el último ejercicio trimestral. Esta crisis le afecta al Ecuador principalmente por el sector externo debido a la caída de los principales rubros de ingreso de divisas: Precio del petróleo y remesas de inmigrantes. Adicionalmente existen otros factores que modificaron el comportamiento de la economía: la leve apreciación del dólar (luego de haber sufrido grandes depreciaciones en el primer semestre del año) y, por supuesto el manejo económico de un gobierno que hasta el mes de Septiembre anunciaba un expansivo gasto público basado en sus proyecciones de precio del petróleo. Todo se vino abajo con la crisis global.

Este evento del último trimestre arrojó como resultado un crecimiento más bajo de la economía y un retroceso de la inflación. Para el año 2009 se esperaría que se acentúen estas tendencias pues la crisis apenas comienza.

Debido a la subida explosiva de las importaciones que se registró en el ejercicio previo y hasta finales del 2008, la balanza comercial del País se proyecta preocupantemente negativa por lo que en consenso con el Gobierno, los mayores importadores del Ecuador aceptaron una reducción de las importaciones e incremento de aranceles para algunos rubros. Esta decisión, cuya implementación práctica es algo caótica, está generando mucha incertidumbre en las calles notándose un comportamiento contractivo del consumo de los hogares que, vista la perspectiva de los próximos meses, ha reducido sus gastos.



Según Pablo Lucio Paredes, la inflación del año 2009 retrocederá en algo con respecto a las proyecciones debido a la apreciación del dólar por un lado pero por el otro por la contracción de la demanda. Obviamente, en la composición del índice inflacionario, algunos rubros tienen mayor impacto que otros, por ejemplo el rubro de alimentos y bebidas no alcohólicas representan casi el 50% del total de la inflación del 2008.

Perspectiva para el año 2009.- En este año tan difícil y habiéndose iniciado la crisis financiera mundial en el 3er trimestre del año, es importante hacer un ensayo de previsión de lo que pudiera ocurrir en el año 2009. Aunque el ejercicio resulta muy complicado pues el nivel de incertidumbre es muy alto, una postura conservadora al momento de hacer proyecciones para el año 2009, es la de asumir que las ventas de los negocios tendrán una marcada tendencia a la baja y por ende, las administraciones de las empresas deberán prever que sus costos también sean revisados hacia abajo con el fin de preservar la solvencia de los negocios y de esta manera superar una crisis que se muestra cada día más grave y complicada.

La situación general del sector de la capacitación- el sector de la capacitación no escolarizada como el nuestro mantuvo durante el año 2008 una tendencia de crecimiento moderada. Es importante anotar que se ha empezado a sentir una canibalización en el sector, es decir, para crecer se debe lograr quitar participación de mercado a la competencia.

El financiamiento al segmento de entrenamiento no escolarizado está siendo restringido por parte de las tarjetas de crédito que han bajado sus plazos y sus cupos para nosotros. No discriminan que no pertenecemos al rubro de consumos al que normalmente las tarjetas de crédito financian. Esto está ocasionando una menor facturación de capacitación individual.

El segmento corporativo está absolutamente restringido pues la incertidumbre del año ha ocasionado que muchas empresas difieran al máximo sus planes de capacitación y/o sean mucho más selectivas en cuanto a las áreas de capacitación, el Inglés sucumbe ante opciones como ventas, cobranzas e incluso tecnología que ante la crisis son áreas de mayor impacto en el rendimiento del personal.

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 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 staff de la empresa.

Para afrontar la situación crítica que se empezó a vivir a finales del 2008 y que creemos que durará por lo menos todo el 2009 la administración ha tomado varias medidas que en breves rasgos se resumen en las siguientes:

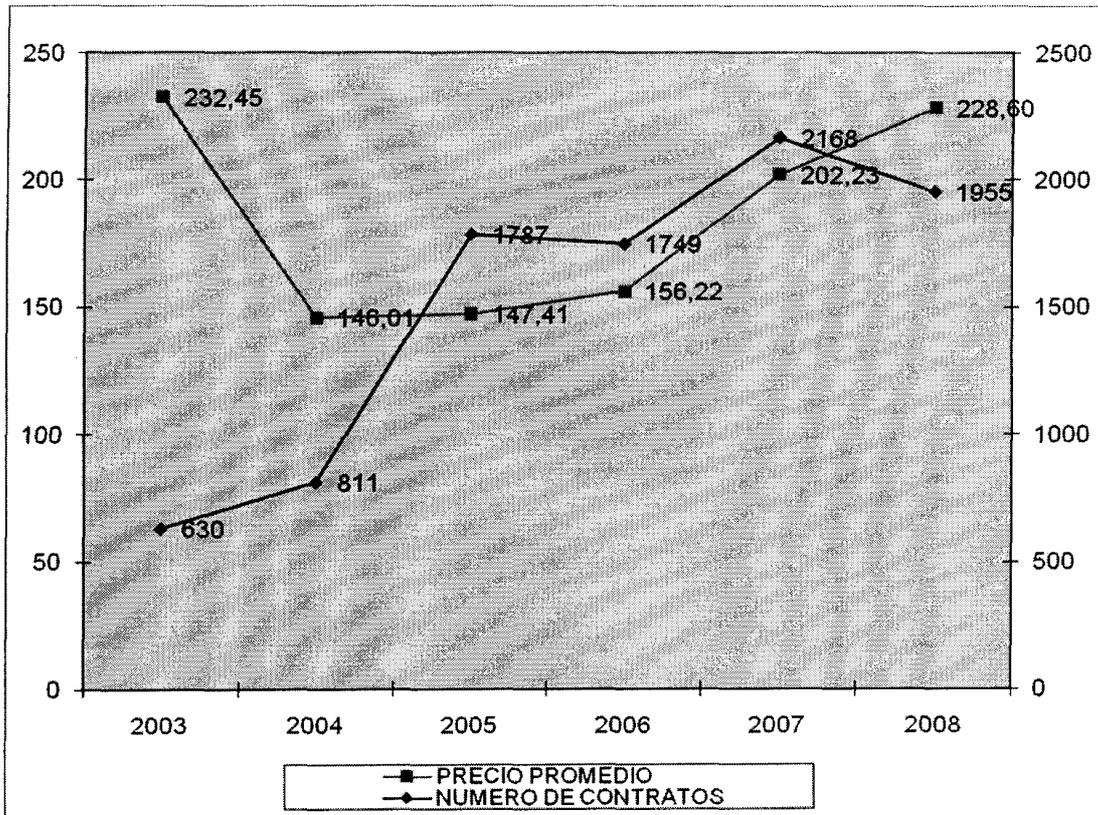
- Apertura de dos centros nuevos en plazas nuevas como son Ibarra y Santo Domingo de los Tsáchilas reutilizando mobiliario y equipo liberado en la ciudad de Loja y otras plazas, con estas aperturas esperamos compensar parcialmente la reducción de ventas que tendremos en Quito.
- Reducción de personal didáctico y optimización o eliminación del pago de horas extras, bonos y premios.
- Renegociación de regalías eliminando el programa English Any Time

- Modificación de los porcentajes de transfers a algunos franquiciados con los cuales esta cuenta nos ha sido sumamente onerosa.
- Reducción de premios al personal comercial e incremento de los pisos de producción.
- Un plan de austeridad absoluta que ha incluido la eliminación de pagos variables al personal administrativo incluido el gerente general.

Con estas medidas esperamos reducir nuestros costos de operación en al menos un 12% (\$ 234.000 anuales) y tratar de mantener el negocio al menos en punto de equilibrio durante el 2009.

Cumplimiento de los objetivos planteados para el año 2008.- Como hemos anotado a lo largo de este informe, el año 2008 tuvo un comportamiento imprevisto durante el último trimestre, sin embargo, la administración hizo su mejor esfuerzo para cumplir con las metas y objetivos no solamente en lo financiero sino también en lo didáctico.

- En lo didáctico.- La empresa se planteó la necesidad de racionalizar el número de niveles vendidos y las matrículas mejorando el precio promedio y el número de niveles por matrícula con el objetivo de hacer más eficiente el uso de los recursos de la empresa. Este objetivo se cumplió a pesar de que el último trimestre del año nos vimos obligados a bajar los precios para poder cumplir los objetivos de ventas. En el siguiente cuadro podemos apreciar cómo el precio promedio por nivel nos acompañó en el transcurso de los últimos 60 meses, sin embargo al final del 2008 tuvimos que bajar los precios con el fin de mantener un número adecuado de alumnos.



Es importante anotar que el número de alumnos matriculados en el 2008 creció con respecto al 2007 en el 8,92% y el número de niveles vendidos apenas se incrementó en el 1% lo que quiere decir que cumplimos con el objetivo de vender menos niveles a más alumnos y a mejor precio pues, como podemos apreciar en el cuadro siguiente, el precio promedio por nivel se incrementó en un 9,5%.

2007	CONTRATOS	NIVELES	TOTAL VTA.	\$ x NIVEL	Niveles Contrato	Valor prom contrato
TOTAL IDIOMECC S.A.	2.791,00	11.686,00	2.492.121,75	213,26	4,19	892,91

2008	CONTRATOS	NIVELES	TOTAL VTA.	\$ x NIVEL	Niveles Contrato	Valor Prom. Contrato
TOTAL IDIOMECC S.A.	3.040,00	11.820,00	2.760.280,00	233,53	3,89	907,99

249,00	134,00	268.158,25	20,27	-0,30	15,08
8,92%	1,15%	10,76%	9,50%	-7,16%	1,69%

- En lo financiero.- Siguiendo la misma línea de lo dicho anteriormente, el resultado financiero de la empresa se vio comprometido por el incremento de costos de operación y la baja anotada de precios. El desfase con respecto al presupuesto llegó a ser de menos 50%, sin embargo la facturación total con respecto al año 2007 subió en 13,07 %. Los gastos por su parte se incrementaron en 16,4% con lo cual la rentabilidad calculada sobre ventas cayó del 7,46% al 4,67%.

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:

As of: Dec 2008							
Year to date							
Business Unit	PY 12/2007	AC 12/2008	YTD Budget	Var. AC/PY	Var. 12/BU	Avg. Trend	Var. 12/Avg.
Centro Piloto	395.555	296.690	509.850	-25,0%	-41,8%	24.724	-87,9%
Corporativos	300.653	255.148	452.000	-15,1%	-43,6%	21.262	-48,1%
Vtas Ext. Orellana	518.897	382.112	533.525	-26,4%	-28,4%	31.843	-21,5%
Vtas Ext. Brasil	721.563	656.640	719.050	-9,0%	-8,7%	54.720	-12,9%
Vtas Ext. Chillón	293.850	322.701	375.550	9,8%	-14,1%	26.892	-76,9%
Vtas Ext. Tumbaco	300.800	325.346	341.525	8,2%	-4,7%	27.112	-12,8%
Vtas Ext. Villa Flora	0	383.451	389.600	0,0%	-1,6%	31.954	-64,4%
Vtas Ext. Cayambe	0	116.855	201.250	0,0%	-41,9%	9.738	-80,3%
Total	2.531.318	2.738.943	3.522.350	8,2%	-22,2%	228.245	-43,1%

La tendencia de decremento en las ventas se repiten en los todos los centros, el incremento del 07 al 08 se da por la inclusión de los centros Villaflores y Cayambe de lo contrario la caída hubiera sido mayor.

Cumplimiento de las resoluciones del Directorio y de la Junta de Accionistas.- Durante el año 2008 se mantuvieron únicamente 2 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 2008 ha sido un año en el cual la empresa ha podido cubrir sus costos adecuadamente, aunque la rentabilidad sigue siendo baja sobre ventas.

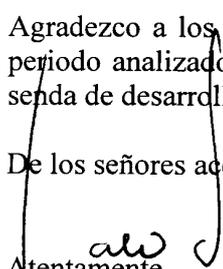
Las utilidades del ejercicio ascienden a la suma de \$ 143.547,35 las cuales deberán ser liquidadas en lo que respecta a impuestos, reservas legales y participación de trabajadores. A continuación la liquidación preliminar de las utilidades:

	\$ 143.547,35
	\$ -21.532,10
	\$ -25.522,41
	\$ - 9.649,28
	\$ 86.843,56

Nos permitimos sugerir que este valor sea restituido íntegramente al patrimonio pues la empresa va a requerir toda la fortaleza patrimonial y de liquidez para afrontar la crisis que se avecina. Adicionalmente debemos hacer reinversiones en nuevo equipamiento obsoleto

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