

**INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL DE INFOTRAINING S. A.
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2009**

Señores Accionistas de Infotraining S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General, pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por mi administración, durante el ejercicio económico 2009.

1. COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

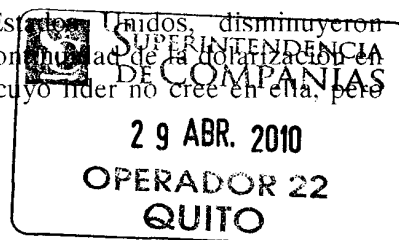
La crisis económica a nivel mundial, junto con la reducción del precio del petróleo y la drástica disminución de las remesas de los migrantes, ha generado una desaceleración de la economía en nuestro país que fundamentada su presupuesto en los precios del petróleo, ocasionando incertidumbre en los distintos actores del mercado. Adicionalmente el 2009 fue un año con mucha influencia política, especialmente debido a los nuevos marcos regulatorios y reglas que entraron en vigencia, que indudablemente afectarán a la economía del Ecuador. De igual manera afectó en el desarrollo y crecimiento de la economía una fuerte crisis energética en los dos últimos meses del año, que acarrió pérdidas por cerca de mil millones de dólares.

Según los organismos oficiales, la economía ecuatoriana tuvo un crecimiento del 0,98%, cifra inferior a la esperada para este año. Sin embargo la Comisión Económica para América Latina indica que el Ecuador creció al 0,4%.

La inflación acumulada del año fue del 4,31%, superior a la meta planteada por el gobierno, siendo un factor preocupante, considerando la economía dolarizada del país, entre los principales rubros que influyeron a este incremento de precios, están los alimentos, arriendos y otros bienes y servicios sujetos al mercado. Esta inflación comparada con países como Costa Rica, Colombia, Uruguay, Paraguay etc. que no superan el 1%, es una de las más altas de Latino América.

La balanza comercial fue deficitaria, durante el 2009 se importó menos bienes de consumo, lo que se demandaron fueron bienes de capital y materia prima. La subida de aranceles y restricciones a las importaciones frenaron la salida de divisas y se paralizó el consumo externo aumentándose el consumo de bienes producidos localmente.

De la misma manera como consecuencia de la crisis económica mundial las remesas de los migrantes principalmente de España, Italia y Estados Unidos, disminuyeron sustancialmente, lo que ha llegado a poner en riesgo la continuidad de la dolarización en nuestro país; además de estar en manos de un gobierno cuyo líder no cree en ella, pero



que hasta ahora ha sido sensato al precisar que el país no saldrá del sistema mientras no cambien las condiciones internas y externas que permitan pasar a otro mecanismo.

En el sistema financiero ecuatoriano mientras los depósitos tuvieron un ligero crecimiento en el 2009, la entrega de créditos evidenció un estancamiento.

En cuanto al empleo y según datos del INEC, se recuperaron 51.673 plazas de trabajo hasta finales de diciembre del 2009. Sin embargo 351.291 personas desempleadas se contabilizaron a finales de año. En Guayaquil la tasa de desempleo fue la más alta del país, con 11,7%. La tasa de subempleo se ubicó en el 50% a nivel nacional, mientras en Guayaquil llegó al 46,9%.

El entorno económico está marcado por una serie de variables o indicadores que muestran un Ecuador aun dinámico, pero con gran dependencia de la generación de divisas del exterior; altamente dependiente del petróleo y de las remesas de los migrantes, con una inflación en alza en una economía dolarizada, debido al considerable aumento del gasto público y entrega de bonos y subsidios, para atender muchas ofertas políticas del gobierno.

Es muy importante tener en cuenta los datos que a nivel de mundial nos ha proporcionado New Horizons Corporation: se cerraron cinco franquicias en Latino América entre ellas se encuentran Ciudad de Méjico, Jamaica, Ciudad Juárez y Chihuahua, situación que se produjo por su caída en ventas y por ende mala situación financiera y falta de pago a New Horizons Inc. Y la franquicia de Bogotá no renovó el contrato, manifestando el poco apoyo de NH Inc. El decrecimiento en ventas de toda la red fue del 20% y Latino América el 18%. Situación que se evidenció también en nuestra franquicia.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2009.

En el entorno político y económico antes mencionado, durante el ejercicio que ha concluido el 31 de diciembre del 2009 no fue un año importante para el crecimiento de la Compañía, logrando una situación desfavorable, como se puede apreciar en los estados Financieros anexos.

Los esfuerzos de la Administración han estado encaminados para que la empresa se mantenga dentro del giro normal de sus actividades. Durante este año de operaciones, con el esfuerzo desplegado conjuntamente entre la Gerencia y staff profesional, se consiguieron mantener la estructura y actividad de la compañía bajo control, tratando de incorporar, nuevos negocios en el campo de la Consultoría, licenciamiento e implementación de proyectos IT, así como nuevos clientes que nos permitan crecer en ventas. En relación al período anterior hubo un decrecimiento en ventas totales del 0.13%, alcanzando un total de ventas en el 2009 de \$715.495 incluida la tercera cuota y final de la venta de la franquicia a Centrotecni S.A. (NH-Gye), por USD \$21.000.

Si separamos del total de ventas la parte correspondiente a Learning, podemos observar que hubo una disminución de ventas con relación al 2008, del -7,75%, dando un total de ventas de learning de \$660.929. Las ventas por consultoría llegaron a la cantidad de USD \$ 54.565.

Liderar los segmentos de mercado en los que la Compañía interviene, prueba de ello es nuestra posición de mantener una importante participación en el mercado de prestación de servicios de capacitación informática, que se encuentra en el 45% según datos estadísticos de Microsoft Ecuador. Hemos logrado cumplir a finales de año con todos los requisitos que CISCO requiere para ser el primer centro autorizado de capacitación asociado en el Ecuador. (CLPA). Igualmente hemos cumplido con todas las exigencias que SAP requiere para ser un centro de capacitación autorizado. Por otro lado conseguimos la acreditación por parte del CNCF en el campo de IT training, situaciones de las cuales nos veremos beneficiados a partir del segundo trimestre del 2010.

Por otro lado, durante el ejercicio del 2009, cumplimos a cabalidad con nuestros compromisos bancarios; franquicia maestra y superintendencia de compañías. Sin embargo no nos encontramos al día con varias entidades de control.

Es importante anotar la participación de NH Guayaquil en el mercado ecuatoriano de IT Training, ciudad en la cual se lograron ventas de \$279.837, que sumadas a las de Quito alcanzaron un total cercano a los \$995.332 Lamentablemente al cierre del período que culminó, New Horizons Guayaquil no pudo lograr el objetivo previsto, llegando a una pérdida del período de \$22.147. (Este valor incluye \$21.000 correspondiente a la tercera cuota del valor proporcional de la compra de la Franquicia por parte de CENTROTECNI S.A.)

3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Me permito indicar a la Junta General de Accionistas, que todas las disposiciones y directrices emanadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración, así como las impartidas por el Directorio de la Compañía.

4. HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO 2009 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2009 en lo referente a los aspectos administrativos y laborales, la empresa tuvo varias renuncias de personal, de las cuales se puede destacar la salida del Ing. José García quién venía desempeñando las funciones de Gerente de Operaciones y Training y en su reemplazo la administración tomó la decisión de promocionar a Carla Racines quién se venía desempeñando como Recepcionista y Asistente de Servicio al Cliente, en cuya posición existían dos personas y una de ellas no se reemplazará. Tuvimos también la salida de Susana Suárez, responsable de selección y reclutamiento de personal, posición que tampoco será reemplazada. De todas maneras, se ha reducido la rotación de Ejecutivos en el área comercial e instructores. En general no han existido hechos extraordinarios adicionales que se deban mencionar.

5. COMPARACION DE LA SITUACION FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑIA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Durante este ejercicio económico que concluyó el 31 de diciembre del 2009, la situación financiera de la empresa no ha sido favorable, lo que se refleja en los Estados financieros de la misma, siendo las principales variaciones con respecto al año anterior las siguientes:

Las ventas totales del año 2009 comparadas con las del año 2008 tuvieron un decrecimiento del 0.1% aproximadamente, dando un total de ventas de aproximadamente US \$715.495 contra US \$716.432 del año anterior. Este decremento se explica por la poca demanda existente en el campo de la capacitación informática a nivel regional cuyo decrecimiento llegó a niveles del 18% regionalmente y a nivel mundial llegó al 20% según fuentes estadísticas de la franquicia internacional a pesar de la diversificación en nuevos productos que el mercado está demandando, como es el caso de ITIL, PMP y Cobit. Hay que considerar que en el total de ventas se encuentra el valor correspondiente a la venta de la Franquicia a la compañía Centrotecni S.A., para que opere en Guayaquil, registrada por un valor de \$21.000 para el 2009; quedando registrada en su totalidad la venta en este período.

La utilidad operativa del ejercicio 2009 fue de \$ 34.468.52 y la pérdida del ejercicio fue de \$3.941,13. La liquidez de la Compañía durante todo el período anterior no se mantuvo en niveles adecuados, lo cual no permitió el oportuno cumplimiento de nuestras obligaciones laborales, fiscales, operativas y con la franquicia maestra. Nuestro índice de liquidez al cierre del 2009 fue de 1.33%. Lo cual se debe también a la falta de pago de nuestros clientes, es importante tomar en cuenta que nuestras obligaciones son mensuales, lo que ha generado este retraso de nuestras obligaciones.

Los Documentos y cuentas por cobrar disminuyeron con respecto al año anterior, teniendo un promedio mensual de aproximadamente US\$ 55.077, Esta cartera está calificada como recuperable y se mantienen provisiones suficientes para aquellas cuentas con mayor antigüedad. La recuperación de la cartera durante el año ha sido medianamente satisfactoria y el período medio de cobro de cartera incrementó y se encuentra en los 43.4 días.

Se adquirieron 3 Computadoras, para dictar cursos que requieren Virtual Labs y un servidor para renovar la infraestructura antigua. Se realizaron adecuaciones y mejoras en el aula para Cisco, todo esto por un valor aproximado de USD \$3.000.

Los pasivos con instituciones financieras se han venido pagando mensualmente, quedando una deuda pendiente de pago de \$21.163,5 misma que se cancelará en su totalidad en agosto 2011 el 29 de marzo de 2010. La deuda con proveedores es del 14.13% del total de activos, porcentaje que se ha incrementado desde el año anterior, por la irregularidad en los pagos por la falta de liquidez.

Los resultados positivos que hemos venido manteniendo desde el año 2004, con excepción de este período han permitido que el patrimonio de la empresa no haya

disminuido considerablemente y que se haya mantenido en niveles positivos, al cierre del período nuestro patrimonio fue de \$ 31.851.07 lo que nos ha permitido después de varios años de operación crear reservas legales que benefician al patrimonio.

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.009.

Ratificamos nuestra decisión estratégica de ser considerados como la principal opción de capacitación informática en el mercado, sin descuidar las exigencias de calidad en los cursos que brindamos a nuestros estudiantes. Así como el de brindar a nuestros clientes varias opciones en la solución de sus procesos IT y proyectos de tecnológicos.

La permanente identificación de nuevas oportunidades de negocios, un estricto control de las estrategias de ventas y control presupuestario tanto de ingresos por producto como de gastos, serán los medios para lograr un incremento en la rentabilidad con respecto al año anterior.

Propuesta sobre el destino de utilidades:

Dada la situación financiera de la Compañía, no habría recomendación alguna sobre el reparto de las utilidades, habría que registrar la pérdida correspondiente al período.

7. CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

La Compañía ha cumplido con todas las normas correspondientes al adecuado uso de propiedad intelectual y derechos de autor y ha dispuesto llevar un control e inventario del uso de las licencias a nivel de software y hardware, por lo cual la Gerencia considera que no existen contingencias dentro de este punto.

Para finalizar este informe, quiero dejar constancia del agradecimiento de la administración a los señores accionistas por la confianza depositada y a los señores Miembros del Directorio presidido por el Ing. Esteban Sevilla, quién en todo momento ha estado apoyando a la Gerencia con su experiencia y talento.

Quito, 20 de abril del 2009


Patricio Mosquera del Castillo
PRESIDENTE EJECUTIVO
INFOTRAINING S.A.

