

**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2010**



**SEÑORES
ACCIONISTA DE KNOW HOW CIA. LTDA.
PRESENTE.-**

Dando cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias, presento a vuestra consideración el Informe de Gerencia por el Período Económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2010.

1.- ANÁLISIS ENTORNO ECONÓMICO.

En el segundo periodo económico establecí como premisas la reafirmación de los clientes existentes, la conquista de nuevos clientes, apertura a diversos tipos de negocios (socios estratégicos) relacionados con el funcionamiento de la Agencia, el cumplimiento de las deudas contraídas, posicionarnos definitivamente en el mercado por el cumplimiento de nuestra Misión y Visión y las diferencias que hacen de esta Empresa "especial" para nuestros clientes. Han sido cumplidas en gran porcentaje estos objetivos, encontrando en el mercado situaciones especiales como que el "mejor cliente" es el Gobierno y que acceder a estas cuentas se torna difícil ya que todo se hace a través licitaciones a las cuales en la mayoría de casos no somos invitados; con estas reflexiones y con la información periódica que se les ha entregado tenemos clara la idea del comportamiento de nuestra industria durante el 2010.

Marcando una lenta recuperación en todo el sistema económico este año, se abrió de a poco el mercado publicitario, manteniendo igual que el año 2009 mucho recato en inversiones publicitarias, por factores legales (caso medicinas), e inseguridad en el largo plazo, debiendo en muchos casos hacer campañas de corto tiempo lo cual demanda mayor producción interna, manejándonos con el cobro de fees. Se realizan constantes cambios en lo tributario y laboral sin que estos afecten de manera significativa a nuestras proyecciones. Se hace el reclamo al SRI del pago en exceso por retenciones al IVA. Lo cual se encuentra en proceso. Por parte de la Asamblea se toca muy por encima la ley de medios de comunicación, la cual podría favorecernos según los borradores leídos. En resumen hay inestabilidad legal y económica, los indicadores económicos no son muy optimistas, las inseguridades van incrementándose y la empresa privada, nuestros clientes, no crece, limitando la inversión publicitaria que lo interesante para nosotros

2.- ADMINISTRACIÓN.

Hemos observado y cumplido las normas legales, estatutarias y reglamentarias, cumplimos las resoluciones dictadas por el Directorio en lo laboral, legal, se ha mantenido el propósito y los perfiles relativos a negociaciones tanto con los clientes como con socios estratégicos, las obligaciones con proveedores se han cumplido en los tiempos acordados.

Se ha mantenido a los clientes existentes e incorporado algunas cuentas, lo que nos ha permitido mantener nuestro espacio en el mercado.

Al momento se realiza la cobranza judicial del saldo de la cuenta de Leansa USD. 10.000,00 aproximadamente.

Las cuentas entre Know How y McCANN, al fin de este período mantienen un saldo de USD. 145.000,00 aproximado, disminuyendo en un 45%, se negociará la forma de pago de este nuevo valor.

Se concilian los valores que por fee de asesoría publicitaria se mantienen, se establecen acuerdos de utilización; de esta manera mantendremos un mejor control.

Al momento el personal contratado es de 12 personas divididas en las siguientes áreas:

4 en administración, 4 en producción, 3 en ventas y 1 en coordinación.

Se ha cumplido a tiempo con el pago de tributos, impuestos y retenciones; estableciendo las reservas y provisiones legales y necesarias.

3.- ECONÓMICO – FINANCIERO

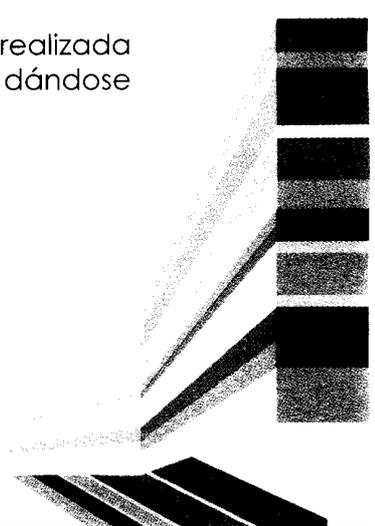
La recuperación de cartera se ha dificultado, haciendo que nuestro flujo este casi siempre al límite; por el tratamiento de las campañas se torna difícil proyectarse a más de 3 meses. Por esta razón hemos mantenido austeridad en gastos, asegurando presupuestos de producción externa, beneficiando también al cliente externo, propendiendo mantener costos de producción y los fijos de la Empresa.

La recaudación y cobranza de valores ha sido realizada oportunamente evitando la existencia de cartera vencida, dándose inconvenientes de los considerados típicos al giro del negocio.



Av. D. Ochoa Shyris OE8-74 / Suecia
Edificio Renazzo Plaza Piso 11 oficina 1101

Telfs: 352-0349 / 352-0071 / 227-1815 / 227-6337 / 227-2338 Fax: 227-3628



venidas, por regulaciones legales hemos vuelto a facturar teniendo como resultado un ingreso neto por USD. 2'272.563,12; los gastos por gestión del periodo por USD. 2'174.846,89; resultando una utilidad de USD. 97.716,23

Los Estados de Situación Financiera nos permiten tener una visión clara de la gestión realizada.

4.- PROYECCIONES 2011

La industria de la publicidad por las consideraciones ya expuestas es poco proyectable, pero el sitio ganado por Know How me permite tener confianza en que para el año 2011 tendremos estabilidad, podremos conseguir nuevos clientes y mantener los que tenemos. Trataremos de ingresar con mayor frecuencia en las invitaciones, concursos y licitaciones que hace el gobierno y la empresa privada.

El año 2011 se presenta sin sobresaltos legales y económicos, o sea podremos contar con más seguridad lo cual redundará en nuestro avance.

Agradezco a ustedes señores accionistas, al personal que conforma la Empresa y comprometo mis mejores gestiones y esfuerzos para avanzar al cumplimiento de la misión propuesta.

CORDIALMENTE

**JUAN CARLOS ELIZALDE SOSA
GERENTE GENERAL.**

