



PROPRAXIS / SIGMADOS
Marketing CONSULTING

INFORME DE LABORES QUE LA GERENCIA DE PROPRAXIS S.A. PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO -DEL AÑO 2008

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley y en nuestros estatutos pongo a consideración este "Informe de las Labores Realizadas y de los Resultados Económicos Obtenidos en nuestra empresa durante el ejercicio económico correspondiente al año 2008" que en forma resumida nos permite conocer el desarrollo y los resultados obtenidos en nuestro negocio durante ese año.

Considero importante que este análisis se inicie conociendo el entorno en el que se desarrolló nuestra actividad

ENTORNO NACIONAL

El año 2008 al igual que en 2007 y en 2006 inició con factores favorables para el desempeño económico del país, tales como un precio record para el barril de petróleo y un creciente ingreso de dinero al país proveniente de las remesas de los emigrantes. No obstante ésta situación, cambió en el segundo semestre del año al evidenciarse disminución de los precios del petróleo, las remesas como primeras evidencias de una crisis económica internacional.

Pro Praxis en 2008 ha mantenido su portafolio de productos sin realizar cambios de mayor importancia, sin embargo durante este año es importante resaltar la venta de licencias y consultoría para Gestión de Categorías en República Dominicana (Ferretería Americana) y en Quito (Magda Espinoza) y el desarrollo de importantes proyectos de consultoría para Red Productiva enfocados en el Cluster del Cuero y en la empresa Amazon.

En el área de investigación de mercados en el mes de diciembre hemos realizado una importante innovación al adquirir un moderno equipo de hardware y software necesario para la realización de estudios cualitativos mediante el análisis de percepciones.

El portafolio inicial de clientes se ha mantenido, y se han incorporado nuevos consumidores de nuestros servicios, las ventas totales de Pro Praxis durante 2008 son de 509.947,39 USD dólares las cuales comparadas con las ventas de 377.402,05 obtenidas en el año 2007 significan un crecimiento del 35,12%. (el crecimiento del período inmediato anterior fue de un 16,98%)

Con esta breve visión del marco en el cual nos ha tocado desenvolvemos durante el año, es oportuno que pasemos a analizar en forma más detallada los resultados que cada una de nuestras líneas de actividad han logrado en el año.

ASPECTOS DE ESPECIAL RELEVANCIA.

- La venta de estudios de mercado a Holcim, Magda Espinoza, y SNV, la venta de proyectos de gestión de categorías a Ferretería Americana en República Dominicana y a Magda Espinoza en Quito. Siendo estas las primeras ventas realizadas a empresas cuya sede no está en Cuenca.
- La incorporación de la tecnología de Perception Analyzer al área de investigación de mercados.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La unidad de negocios más importante de la empresa y la razón principal de nuestra actividad.



PROOROXIS / SIGMADOS
marketing 1987 1987 con chi

Sus ventas alcanzan 333.910,76 USD frente a 261.771,13 USD en el año 2007 representando el 65,47% de los ingresos, frente al 69,36% que representaron en 2007 y el 54,75% que representaron en 2006 y registrando un crecimiento del 27,56 % frente al 48,57% de crecimiento mantenido en el período anterior.

Es importante señalar que del rubro de investigación de mercados \$24.950 USD obedecen a estudios contratados por nuestros clientes ecuatorianos para la realización de estudios en el exterior.

A su vez \$ 2.775 USD corresponden a estudios contratados por empresas del exterior para la realización de estudios en Ecuador, valor todavía muy distante en relación a las expectativas de desarrollo de clientes internacionales que mantenemos.

El margen de contribución del área luego de cubrir todos los costos asignables en forma directa a la misma es del 24,04% en relación al volumen de ventas, en el período anterior el margen represento el 25,25% este ligero deterioro en el margen obedece al escaso margen de los estudios realizados en el exterior.

Es de importancia señalar que el crecimiento proyectado en 2008 para el área de investigación fue del 35% debiendo haber alcanzado un volumen de ventas de 353.700 USD mismo que incluía una expectativa de ventas a través de SIGMADOS Internacional, misma que no se ha concretado. El margen bruto esperado fue del 31% mismo que no se pudo alcanzar fruto del bajo margen en los estudios encargados al exterior.

ASESORÍA EN MARKETING Y NEXIUM

En este tercer año de ejecución formal de trabajos de asesoría hemos conseguido un volumen de ventas de 163.613,00 frente a 75.072,00 USD del período anterior representa una crecimiento del los ingresos de un 218% de los ingresos de esta área que representa un 32,08% % de los ingresos totales, frente a un 11,63% que representó en 2007.

El margen bruto de contribución de esta área en relación a sus ventas es del 23,8% habiendo sido en 2007 del 6,15%.

CAPACITACIÓN

Las expectativas de venta de cursos de capacitación para el año 2008 fueron de 26.500 usd con un margen del 27% no obstante los factores negativos señalados en 2007 continuaron evidenciándose en este año impidiendo un desarrollo del área. Estos factores fueron.

- o Un incremento en el valor del euro ha encarecido el valor de los honorarios de los instructores.
- o La compañía área Lan ha efectuado un incremento en el precio de sus pasajes en Business Class (tipo de pasaje requerido por los instructores) en un porcentaje superior al 50%.
- o Las empresas han disminuido su inversión en este tipo de cursos debido a la necesidad de políticas más conservadoras coherentes con un período de mayor incertidumbre.

Debido a estos factores en el año 2008 se efectuó solamente un curso de capacitación denominado cerrado para la Empresa Indurama, el con un valor de 12.045 USD y costos de 10.962,55

RESULTADOS OBTENIDOS

La actividad comercial del año 2008 ha generado utilidades por 28.718,63 USD antes de impuestos lo cual frente a las pérdidas de 2.508,45 USD evidenciadas en 2007, evidencia una mejora importante para le empresa.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2009

El año 2009 inicia para la empresa con importantes retos a superar mismos que se evidencian en situaciones de carácter interno y externo:



proaxis / SUMAVIS
marketing

Ámbito externo:

- Marcada crisis económica
- Reducción de los presupuestos de contratación por parte de algunos de nuestros principales clientes.
- Centralización de las compras públicas a nivel nacional, lo que puede afectar las ventas a algunos de nuestros clientes tradicionales.

Ámbito interno:

- Importante rotación de personal evidenciadas por la renuncia de Roberto Cobos y la Verónica Moreno, situación que nos obliga a buscar perfiles adecuados para estos cargos.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2009

Nuestro propósito para el año 2009 implica alcanzar un nivel de ventas \$600.000 con un crecimiento del 21,8%, consideramos que este presupuesto es ambicioso y requiere un esfuerzo significativo, pero refleja la necesidad de la empresa en su proceso de fortalecimiento y consolidación en el mercado nacional.

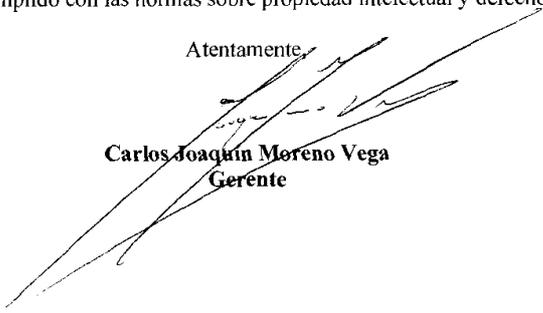
Consideramos esta situación posible en función de contar con adecuados productos de investigación un importante posicionamiento de la empresa en el sector público y de cooperación, el mantenimiento de los clientes del sector empresarial, algunos procesos de negociación con Nexium iniciados con anterioridad.

No obstante consideramos es un reto difícil y esperamos contar como siempre con su colaboración para alcanzar las metas planteadas.

DERECHOS DE AUTOR

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en la resolución No. 04.Q.11.001 de la Superintendencia de Compañías, me permito certificar que hemos cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Atentamente,


Carlos Joaquín Moreno Vega
Gerente