

INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias vigentes, presento ante ustedes, señores accionistas, el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2010.

EL ENTORNO NACIONAL

El crecimiento económico disminuye al finalizar el año 2010. La caída en las remesas familiares contribuye a incrementar el déficit en cuenta corriente. A pesar de los importantes ingresos petroleros y de la subida en el precio del barril y de diversos productos de exportación, las importaciones crecieron más rápido que las exportaciones, con lo que se intensifica el déficit en la balanza comercial. Por su parte, la tasa de paro se reduce y la inflación se sitúa por debajo del 4%.

Perdura el déficit público, a pesar del modesto crecimiento y de los ingresos procedentes del petróleo. Esto es debido a los ambiciosos programas de gasto público promovidos por el Gobierno. Las dificultades de financiación han obligado al uso de las reservas del Banco Central de Ecuador y de fuentes de financiación domésticas, como es el caso de los fondos de pensiones.

Aunque el resultado global de la balanza comercial es deficitario en un nivel aún manejable, es preocupante porque es extremadamente dependiente de las exportaciones petroleras. Si la situación favorable del mercado internacional se revierte, Ecuador deberá financiar el déficit comercial con más deuda para sostener el crecimiento y si no logra conseguir los recursos suficientes para ello, generará una recesión.

*Informe económico CELSA - Enero 2011.

*Editorial económico José Samaniego - 2 diciembre 2010

LA EMPRESA

A pesar de la conflictividad política, los problemas económicos que podría enfrentar el país y un importante suceso en el que se vio implicado nuestro mayor cliente, la Policía Nacional, nuestro negocio sigue su curso normal de crecimiento.

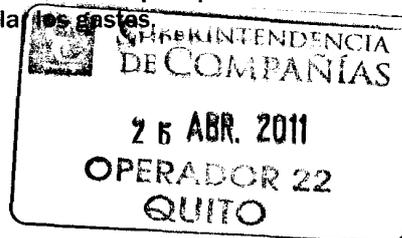
El 2010 fue un año de consolidación, en la parte comercial pudimos mantener una producción constante y los problemas de rotación de personal cada vez son menos importantes. Las ventas globales se cumplieron al 96% consiguiendo superar en un 40% a las del año anterior.

En lo administrativo, tuvimos que multiplicar el trabajo para poder mantener el ritmo de las ventas, ya que con mayor producción tenemos más trabajo operativo. Implementamos nuevos sistemas de cobro y de conciliación de cuentas con lo que conseguimos depurar la cartera casi en su totalidad. El departamento operativo empezó el año con un responsable y un digitador y terminó el año con un Jefe operativo y 3 asistentes, uno para registro, otro para facturación y otro para conciliación de cuentas.

La atención al cliente se ha convertido en un área de mucha importancia por la cantidad de gestión que genera para el área comercial y operativa. Pero lo más importante es que estamos consiguiendo que los servicios cumplan con los niveles de calidad que queremos, lo cual nos hace más fuertes al momento de comercializar nuestro producto y se consolida nuestra reputación de serios y cumplidores con lo que vendemos.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En los Estados Financieros del 2010 podremos apreciar principalmente el crecimiento comercial reflejado en los ingresos y la solidez del grupo administrativo que optimiza al máximo los recursos para mantener efectiva nuestra cartera y controlar los gastos.



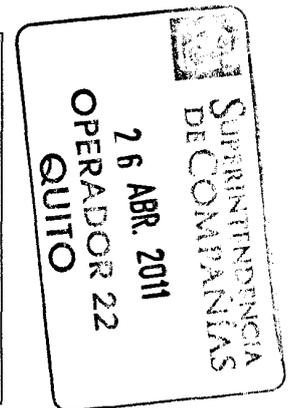
ACTIVOS

	2009	2010
ACTIVO	512 078.24	711 201.49
CIRCULANTE	487 457.22	662 529.15
CAJA	125.37	125.37
BANCOS	308 276.03	504 061.30
C x C CLIENTES	150 367.86	123 253.98
C X C EMPLEADOS	1 562.99	1 142.67
C X C TERCEROS	0.00	4 291.69
IMP. PAGADOS ANTICIPADO	24 308.91	26 611.02
ANTICIPOS	1 016.06	1 243.12
INVENTARIOS	1 800.00	1 800.00
ACTIVO FIJO	20 333.45	45 835.23
MUEBLES Y ENSERES	20 596.35	20 941.35
EQUIPO DE OFICINA	3 200.68	3 200.68
EQUIPO DE COMPUTACION	20 540.96	26 881.71
SOFTWARE	9 140.36	11 175.36
CENTRAL TELEFONICA	2 279.91	2 834.91
VEHICULO	0.00	26 776.79
DEPR. ACTIVOS FIJOS	-35 424.81	-45 975.57
ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE	448.00	448.00
ACTIVO DIFERIDO	1 929.57	479.11
ACTIVO LARGO PLAZO	1 910.00	1 910.00

En el activo la cuenta más relevante es la del circulante que crece un 35.92% con respecto al 2009, esto se debe principalmente al crecimiento en el la cuanta bancos donde se puede ver la liquidez del negocio pasando de 308 M a 504 M dólares. Otra cuenta notable es la de activos fijos que se incrementa por la compra de un vehículo, para uso de Presidencia, ya que las operaciones de leasing ya no están vigentes en el mercado. Algo que cabe resaltar es la cuenta por cobrar clientes, que se ve disminuida gracias a que hemos depurado nuestra cartera y somos más eficientes en el cobro. Gracias a esto el activo se incrementado en un 38.89%.

PASIVOS

	2009	2010
PASIVO	40 153.58	23 542.30
CIRCULANTE	40 153.58	23 542.30
PROVEEDORES	13 846.84	2 533.56
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	1 555.24	1 730.19
OBLIGACIONES LABORALES	5 549.28	10 596.18
OBLIGACIONES IESS	4 818.80	7 561.35
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	4 357.99	0.00
ANTICIPOS CLIENTES	10 025.43	1 121.02
PASIVO LARGO PLAZO	0.00	0.00



La cuenta de pasivo tiene una importante reducción, de 41.37%, gracias a que a la fecha tenemos muy pocas obligaciones con proveedores de servicios, con los que normalmente

tenemos crédito. Adicionalmente la cuenta de anticipos esta enjugada con cuentas de cartera y estamos usando mecanismos bancarios para poder identificar los depósitos de clientes.

PATRIMONIO

	2009	2010
PATRIMONIO	470 223.67	687 659.19
CAPITAL	173 425.22	214 301.34
CAPITAL SOCIAL	130 000.00	130 000.00
AP. FUT. CAPITALIZACIONES	1.98	1.98
RESERVAS	103 337.29	144 213.41
RESULTADOS ANTERIORES	-59 914.05	-59 914.05
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	296 798.45	473 357.85

Comparando el año 2009 con el 2010 en las cuentas de Patrimonio podemos ver un incremento del 23.57% en la cuenta de capital, principalmente por la acumulación de reservas, legales y facultativas, que crecen un 39.56% pasando de 103.3M a 144.2M. Finalmente tenemos una utilidad del 59.49% mayor a la del 2009 que sumada al capital hace que la cuenta de patrimonio crezca un 46.24% subiendo de 470.2M a 687.6M.

INDICES

Capital de trabajo

Activo corriente - Pasivo Corriente

2009	2010
\$447 303.64	\$638 986.85

Armony al pagar sus obligaciones de corto plazo cuenta con \$638.9 M de capital de trabajo.

Razón corriente

Activo corriente / Pasivo corriente

2009	2010
\$12.14	\$28.14

Por cada dólar de deuda al corto plazo Armony posee \$28.14 para pagar.

Nivel de endeudamiento

Pasivo total / Activo total

2009	2010
7.84%	3.31%

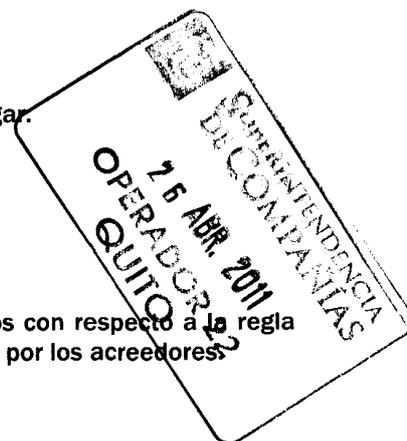
Históricamente hemos ido reduciendo este índice a niveles muy bajos con respecto a la regla general aceptable del 50%. Los activos están financiados en un 3.31% por los acreedores.

Margen bruto de utilidad

Utilidad bruta / Ventas netas

2009	2010
28.97%	32.44 %

En una etapa de crecimiento como la estamos viviendo los egresos pueden erosionar este índice aunque la utilidad final sea mayor. Aquí podemos ver que no solamente hemos vendido más sino que somos más eficientes en el manejo administrativo.



ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS

	2009	2010
INGRESOS	1 024 517.71	1 459 034.51
VENTAS	1 020 684.35	1 451 248.01
Ventas Policía	780 499.05	1 211 454.98
Ventas Corporativas	130 280.37	145 956.95
Ventas Individual	16 236.81	26 021.39
Ventas Educadores	206 377.37	274 634.89
Descuentos, Comisiones Policía	-65 128.40	-115 820.04
Descuentos, Comisiones Otros	-8 524.37	-7 708.47
Descuento-Devoluciones en Ventas	-39 056.48	-83 291.69
INGRESOS VARIOS	3 833.36	7 786.50

Comparando los ingresos del 2010 con los del 2009 podemos ver un incremento del 42.41% pasando de 1 024M a 1 459M. Lo más importante de este incremento es la facturación que sube gracias al buen trabajo del equipo comercial. La Policía sigue siendo nuestra cuenta principal, no obstante las cuentas de educadores y corporativos crecen en la misma magnitud y llegan a ser un 38% de la facturación de Policía, quitando cada vez más la dependencia que teníamos en la cuenta de la Policía.

Entre las cuentas de Descuentos tenemos la comisión de la Policía que es un porcentaje fijo sobre la facturación y la de devoluciones que refleja principalmente las notas de crédito de los clientes a los que no se les puede cobrar.

COSTOS

	2009	2010
COSTO DE VENTAS	251 163.32	365 805.13
SERVICIOS	251 163.32	365 805.13
Servicios Armony	129 404.08	112 263.86
Servicio Ejecutivo	16 840.00	21 658.18
Indemnización Muerte Accidental	1 093.60	0.00
Servicio Especial	103 825.64	231 883.09

En la cuenta de servicios se ve un incremento del 45.64% subiendo de 251M a 365.8M, esto se debe al incremento en clientes y especialmente en el plan especial. Por la misma razón vemos que los servicios en el producto Armony bajan. Cabe mencionar que aunque esta cuenta sube, estamos por debajo de lo presupuestado en un 3% y estamos dentro de los parámetros de siniestralidad aceptados para este tipo de negocio.



EGRESOS

	2009	2010
EGRESOS	476 555.94	619 871.53
GASTOS DE VENTA	278 310.81	373 174.97
REMUNERACIONES	181 237.94	278 788.98
GASTOS OPERACIONALES	93 594.98	89 110.67
DEP. Y AMORTIZACIONES	3 477.89	5 275.32
GASTOS ADMINISTRATIVOS	198 245.13	246 696.56
REMUNERACIONES	89 651.16	119 797.71
GASTOS OPERACIONALES	64 902.71	62 852.99
DEP. Y AMORTIZACIONES	6 552.18	5 274.89
IMPUESTOS Y OTROS	14 339.97	20 900.14
FINANCIEROS	1 829.28	10 919.15
OTROS GASTOS	0.00	1 232.54
GASTOS NO OPERACIONALES	1 729.83	25 719.14
PERDIDA POR INVERSION	19 240.00	0.00

Comparando los egresos del 2010 con los del año anterior podemos ver que las cuentas más relevantes son las de remuneraciones en ventas y administrativos, que como pueden ver van de la mano del incremento en ventas. La primera incrementa un 53.82% debido principalmente a comisiones y también al costo de rotación de vendedores, la segunda incrementa un 33.63% por la contratación de personal administrativo para sostener la producción antes mencionada. Otra cuenta importante es la de financieros donde se refleja lo que nos cobra el banco por los procesos de débito de la cuenta de los clientes

RESULTADO

	2009	2010
TOTAL INGRESOS	1 024 517.71	1 459 034.51
TOTAL COSTO DE VENTAS	251 163.32	365 805.13
TOTAL EGRESOS	476 555.94	619 871.53
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA	296 798.45	473 357.85

Finalmente el resultado con un crecimiento del 59.49% y con el 32.44% sobre facturación, es evidente que los problemas que se presentan en el crecimiento de la compañía cada vez son menores. En el 2009 pasamos por un periodo de aprendizaje mientras crecíamos en todo sentido y para el 2010 pudimos poner en práctica lo asimilado en el año anterior. Como mencione al principio de este informe, aquí se ve el afinamiento de todas las actividades de la empresa ya que el esquema de trabajo del 2010 fue el mismo que el del 2009.

Año 2011

En el 2011 seguiremos con el mismo plan comercial con nuestras cuentas principales de Policía, educadores y corporativos pero con metas más agresivas. Paralelamente empezaremos el programa de venta por tarjeta de crédito que incluye el lanzamiento de un producto nuevo para un segmento nuevo.

En la parte administrativa estaremos trabajando para conseguir que los procesos operativos fluyan al mismo ritmo que el incremento de ventas, estamos consolidando el departamento operativo con cuatro personas y un sistema de información nuevo.

La parte de servicio al cliente cada vez se vuelve más importante por la afluencia de clientes a esta área y por el control de calidad de servicios que cada vez son más frecuentes.



Adicionalmente la retroalimentación que brinda este departamento nos ha hecho corregir errores en todas las áreas.

Para facilitar todo lo anteriormente mencionado contaremos con nuevas instalaciones que estarán acordes con el tamaño actual de la empresa y su constante crecimiento.

También para el 2011, esperamos despegue el plan de internacionalización de la Compañía en al menos un país en Sud América o Centro América, donde hemos pensado que tenemos oportunidades de replicar este negocio.

Finalmente quiero agradecer a los socios por depositar su confianza en mí un año más, a la Presidencia del Directorio por su incondicional apoyo y también quisiera agradecer a todos los funcionarios de Armony S.A. por colaborar para conseguir estos resultados.



JUAN FERNANDO TAPIA
PRESIDENTE EJECUTIVO

