

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 correspondiente al ejercicio económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2012.

ENTORNO NACIONAL

2012 cerró con claras señales de desaceleración de la economía ecuatoriana, luego del extraordinario crecimiento de 8% anual en 2011 de la mano de la inversión pública. A pesar de la bonanza petrolera, crecen cada vez más lento el consumo de hogares, los depósitos, el crédito y el sector externo. A pesar de haber cerrado 2012 con mejores calificaciones de riesgo, el país sigue en línea con la desaceleración de una economía que suma desafíos a mediano plazo y camina al compás del petróleo.

Las exportaciones e importaciones también crecen a menor ritmo que el año anterior. Por otro lado, luego de seis años de Gobierno, aún no hay políticas comerciales o de producción que alienten la confianza de inversión privada y extranjera.

Aun así se prevé un crecimiento para el siguiente año pero más lento aun.

LA EMPRESA

A nuestro negocio le afecta poco las situaciones del entorno nacional, nuestro éxito radica en la efectiva comercialización del producto y la oportuna satisfacción del cliente al momento de los servicios. Estos dos factores nos permite tener una buena fidelización de nuestros clientes y por tanto un porcentaje bien alto de renovación. Lo que si nos afecta son las regulaciones gubernamentales que podrían cambiar las condiciones de comercialización y cobro de nuestros productos.

De estos tres aspectos, dos nos dificultaron nuestro giro de negocio como lo veníamos haciendo hasta el 2011. La ley que prohíbe los descuentos de rol a empleados públicos nos generó un problema grave en la cuenta de la Policía porque nos suspendieron la actividad comercial hasta que consigamos un nuevo método de descuento. Afortunadamente luego de varios meses de buscar alternativas y alianzas estratégicas, hoy podemos decir que tenemos casi resuelto este problema que le tuvo a la Gerencia absolutamente volcada a encontrar esta solución.

A mediados de año hicimos una nueva inversión importante en un proceso de selección para conseguir el gerente de ventas y su equipo comercial, lo cual luego de varios meses nos dimos cuenta que no dio resultado y además perdimos mucha gente del área comercial. Esto nos dejó al fin de año nuevamente con el departamento comercial en estado crítico. Creemos que este ha sido el talón de Aquiles de nuestro negocio y nuevamente nos encontramos buscando conformar el equipo comercial y esperamos tener el equipo completo para el tercer trimestre de este año.

A pesar de estos inconvenientes, los resultados conseguidos hasta la primera mitad del año más lo poco que se produjo en la segunda mitad fue suficiente para mantenernos dentro de presupuesto.

ACTIVO

El total de activos sube un 30.3% pasando de USD1.130M a USD1.472M. Esto se debe principalmente al circulante que sube gracias a las ventas del giro natural del negocio.

	211	2012
ACTIVO	1 130 116.45	1 472 486.26
CIRCULANTE	1 063 365.63	1 390 008.95
CAJA	145.00	250.00
BANCOS	845 695.79	1 090 614.29
C x C CLIENTES	178 023.98	185 003.24
C X C EMPLEADOS	1 933.18	369.23
C X C TERCEROS	4 160.10	12 746.22
IMP. PAGADOS ANTICIPADO	31 007.58	15 896.85
ANTICIPOS	600.00	83 329.12
INVENTARIOS	1 800.00	1 800.00
ACTIVO FIJO	52 643.70	78 044.38
MUEBLES Y ENSERES	30 385.58	31 037.23
EQUIPO DE OFICINA	3 200.68	0.00
EQUIPO DE COMPUTACION	31 046.96	25 048.24
SOFTWARE	16 425.36	0.00
CENTRAL TELEFONICA	2 834.91	2 834.91
VEHICULO	26 776.79	57 653.58
DEPR. ACTIVOS FIJOS	-58 026.58	-38 529.57
ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE	448.00	0.00
ACTIVOS INTANGIBLES	10 459.12	0.00
ACTIVO DIFERIDO	0.00	832.93
ACTIVO LARGO PLAZO	3 200.00	3 600.00

Lo más relevante de las cuenta de activo circulante es la de facturación que sube 28.9% gracias al incremento en ventas, las CXC terceros con \$12 746 donde están registrados los intereses de nuestras inversiones y los anticipos que es donde está registrado los USD 83 mil de la compra de acciones a los ex accionistas de Armony.

Entre los activos fijos tenemos una reducción en los equipos de computación debido a la aplicación de NIFFS y la cuenta de vehículo que esta también refleja la adopción a NIFFS y por el reemplazo del vehículo que se realiza cada cierto periodo para la Presidencia Ejecutiva y de Directorio.

PASIVO

En los pasivos se nota claramente el efecto de la adopción de NIFFS, con provisiones que anteriormente no se registraban como pasivo.

	211	2012
PASIVO	110 261.74	230 901.56
CIRCULANTE	110 261.74	141 260.93
PROVEEDORES	7 960.65	4 788.73
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	3 784.16	9 167.33
OBLIGACIONES LABORALES	78 734.05	43 015.53
OBLIGACIONES IESS	7 786.26	8 880.74
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	5 073.00	66 112.74
ANTICIPOS CLIENTES	6 923.62	9 295.86
PASIVO NO CORRIENTES	0.00	89 640.63

El principal impacto de la adopción a NIFFS se refleja en una provisión para servicios registrada en pasivos no corrientes de USD89 mil. Armony ha venido haciendo esta provisión real en una cuenta de inversión en el exterior y ahora estamos obligados a registrarlo en el pasivo de la compañía. La cuenta de obligaciones laborales disminuye debido a que bajo NIFFS las comisiones y bonificaciones pendientes de pago se registran como otras cuentas por pagar y ya no en las obligaciones laborales. Esto hace que las cuentas no se puedan comparar pero el incremento del 28% en el circulante se da por: provisión de jubilación patronal, las obligaciones fiscales debido a las retenciones la fuente y anticipo clientes.

PATRIMONIO

	211	2012
PATRIMONIO	446 367.59	593 281.58
CAPITAL	446 367.59	650 914.02
CAPITAL SOCIAL	130 000.00	130 000.00
AP. FUT. CAPITALIZACIONES	1.98	0.00
RESERVAS	188 781.83	280 502.96
Reserva Legal	95 798.34	65 000.00
Reserva Facultativa	92 983.49	215 502.96
ACCIONES EN TESORERIA	-1 284.00	-9 544.00
RESULTADOS ANTERIORES	-59 914.05	-30 547.90
Resultado años anteriores	-59 914.05	-59 914.05
Dividendos no repartidos 2011		29 366.15
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	762 268.95	871 173.64
Resultado del Ejercicio	762 268.95	928 806.09
Resultados acumulados por adopción de NIFFS		-57 632.44

En el patrimonio los principales movimientos se dan en las cuentas de Reservas. En la reserva legal hay una disminución ya que el monto obligatorio es hasta el 50% del capital social y la recomendación fue que el excedente lo pasemos a reservas facultativas. En la cuenta de Resultados Anteriores tenemos las utilidades no repartidas que generaron las acciones de tesorería. Lo más importante del patrimonio es el resultado de las modificaciones por adopción de NIFFS, los mismos que se registran afectando directamente al patrimonio.

INDICES

Capital de trabajo

Activo corriente – Pasivo corriente

2011	2012
\$ 953 103.89	\$ 1 248 748.02

Luego de pagar obligaciones de corto plazo Armony cuenta con \$1'248.748.

Razón corriente

Activo corriente / Pasivo corriente

2011	2012
\$ 9.64	\$ 9.84

Por cada dólar de deuda a corto plazo Armony cuenta con \$9.84 para pagar.

Nivel de endeudamiento

Pasivo total / Activo total

2011	2012
9.76%	15.68%

Aunque el nivel de endeudamiento sube, debido a la provisión de servicios, el índice es considerablemente bajo y fácilmente sustentable por la liquidez de la compañía.

Margen bruto de utilidad

Utilidad bruta / Ventas Brutas

2011	2012
39.19%	43.55%

Nuestro margen de utilidad está sobre los estándares normales de la industria y en este año lo mejoramos aún más.

INGRESOS

	211	2012
INGRESOS	1 945 144.20	2 132 609.12
VENTAS	1 904 770.16	2 120 028.43
Cuota Única de Inscripción	92 891.91	45 594.24
Plan Armony	311 012.32	252 961.43
Plan Especial	1 603 036.53	1 909 594.30
Plan Ejecutivo	114 144.40	130 849.78
Seguro de Vida	194.40	48.60
Descuentos, Comisiones Policia	-144 587.07	-165 636.20
Descuentos, Comisiones Otros	-8 394.35	-9 008.27
Devoluciones en Ventas	-63 527.98	-44 375.45
INGRESOS VARIOS	40 374.04	12 580.69

En los Ingresos contamos con las ventas que suben un 11% con respecto al 2011. Esto se consigue a través de ventas nuevas y una importante gestión de mantenimiento y cambios de plan, también influye la mejora en el control de cobros especialmente de bancos. En la cuenta de ingresos varios, tuvimos que hacer una reversión en el 2011 debido a ajustes preliminares para la adopción de NIFFS, por lo que en el 2012 esta cuenta se reduce a valores reales.

COSTO DE VENTAS

	211	2012
COSTO DE VENTAS	491 268.97	582 313.23
SERVICIOS	491 130.55	582 264.83
Servicios Armony	85 757.22	48 599.08
Servicio Ejecutivo	32 420.72	29 624.00
Provision de Servicios	0.00	29 880.21
Servicio Especial	372 952.61	474 161.54
REASEGUROS	138.42	48.40

Los costos o servicios suben de acuerdo a nuestras tasas y se mantienen dentro de los parámetros establecidos como normales. Nuestra tasa de mortalidad sigue por debajo del 3 por

mil y el monto total de este año es menor al 30% de nuestra facturación llegando al 27.5%. Adicionalmente registramos la provisión para servicios que nos exige las normas NIFFS.

EGRESOS

	211	2012
EGRESOS	691 606.28	621 489.80
GASTOS DE VENTA	317 587.07	225 512.93
REMUNERACIONES	212 989.99	127 639.90
GASTOS OPERACIONALES	93 507.00	91 913.50
DEP. Y AMORTIZACIONES	11 090.08	5 959.53
GASTOS ADMINISTRATIVOS	374 019.21	395 976.88
REMUNERACIONES	223 387.89	242 245.63
GASTOS OPERACIONALES	104 348.04	100 998.40
DEP. Y AMORTIZACIONES	6 941.02	6 555.93
IMPUESTOS Y OTROS	24 794.66	30 569.83
FINANCIEROS	13 060.21	13 675.17
OTROS GASTOS	1 487.39	0.00
GASTOS NO OPERACIONALES	0.00	1 931.92
PERDIDA POR INVERSION	0.00	0.00

Comparando el 2011 con el 2012 vemos una importante disminución de los egresos, resultado de una gran baja en los asesores comerciales. Aquí se refleja lo que nos sucedió en la segunda mitad del año 2012 disminuyendo nuestra fuerza de ventas al 20%. Esto nos redujo los gastos de venta pero también nos redujo las ventas, no obstante en la primera mitad del año hicimos ventas suficientes como para terminar el año dentro de presupuesto.

RESULTADO

	211	2012
TOTAL INGRESOS	1 945 144.20	2 132 609.12
TOTAL COSTO DE VENTAS	491 268.97	582 313.23
TOTAL EGRESOS	691 606.28	621 489.80
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA	762 268.95	928 806.09

Finalmente el resultado conseguido sigue siendo alentador, pese al los inconvenientes presentados, conseguimos que la rentabilidad siga en niveles óptimos. En el 2012 subimos un 21.85% con respecto al 2011 y alcanzamos USD928.806 que para este caso es el 43.5% sobre facturación.

2013

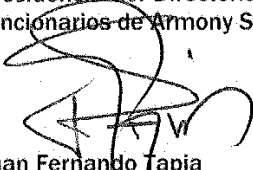
El 2013 empieza difícil, debemos trabajar mucho con los comerciales para conseguir una buena producción y con esto la permanencia de la gente. Esta etapa es larga y de mucha paciencia pues los objetivos no son los mismos que si tuviéramos los grupos completos. Poniendo de esta manera la motivación y la formación de la gente como prioridad. Los resultados del 2013 no estarán a los niveles del 2012 pero esperamos tener un grupo comercial más estable y que nos permita expandir nuestros canales para diversificar más nuestra clientela.

Por el lado operativo contamos con un software que nos ha permitido ser más eficientes manejando los cobros y la información de cada factura. Con esta herramienta podemos informar mejor a los comerciales acerca de las cuentas y su efectividad una vez recaudadas las ventas. El departamento operativo está preparado para trabajar a la par de cualquier crecimiento que el área comercial proponga.

El área de servicio sigue en su constante proceso de perfeccionamiento, abriendo cada vez más convenios con proveedores y estandarizando nuestro servicio que ya es conocido por la mayoría de los proveedores de servicios.

Como mencione anteriormente este año tiene un reto comercial muy importante que no es de resultados únicamente sino de reinventar el aparato productivo. Contamos con la experiencia para no equivocarnos como en los primeros años y poder acceder a un grupo con el talento y valores necesarios para volver a nuestro nivel.

Finalmente quiero agradecer a los socios, una vez más, por depositar su confianza en mí y 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
ARMONY S.A.