

## 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 2007.

### EL ENTORNO NACIONAL

El 2007 fue un año lleno de dificultades por las políticas adoptadas por el nuevo presidente, se esperaba un crecimiento en la economía del 3.4% y únicamente se llegó al 2.7% dejándonos en la cola de América Latina y el más bajo desde la crisis de 1999. Este resultado se sustenta en un crecimiento de PIB no petrolero de 4.4% y un decrecimiento del PIB petrolero de 9.8%. En cuanto a las exportaciones hay un crecimiento del 8.8% pero representa la tercera parte de lo que se creció el año anterior.

El entorno socio-económico del país no es el ideal para la inversión en general, lo cual se toma crítico si se considera que uno de los pilares establecidos por el gobierno, para el crecimiento económico, es precisamente el aumento en la inversión. Los inversionistas privados, aún los bien dispuestos hacia el gobierno, se abstienen de invertir hasta no saber las nuevas reglas tributarias, laborales y de derecho de propiedad. Se esperaba que la inversión crezca un 11% y apenas creció 1.1%, es decir, la décima parte.

Lo rescatable para nuestra empresa es el crecimiento del consumo de los hogares que ascendió a 6.02%, debido al incremento en los ingresos como consecuencia de la duplicación de los bonos de desarrollo humano, la homologación salarial y las transferencias de los emigrantes. Otro punto importante es que el crecimiento del PIB no petrolero, el cual sustenta el empleo interno, ha dado cierta estabilidad al segmento al que nosotros servimos.

En general fue un año con mucha incertidumbre y de ajuste a las nuevas líneas políticas del Gobierno y por tanto un poco complicado para planificar y establecer metas de mediano y largo plazo en las Empresas.

### LA EMPRESA

El año 2007 nos trajo nuevas experiencias y etapas del negocio que antes no las habíamos experimentado. Ciertas dificultades en la parte comercial y un importante incremento en servicios nos exigieron nuevas metas de corto plazo para conseguir los resultados planificados. Al final del periodo los resultados no fueron los esperados pero siguen siendo alentadores.

Hasta este año la operación con nuestro cliente principal, La Policía Nacional, siempre había sido ágil y sin ningún tipo de dificultades. Con el cambio de Mando se instauraron nuevas reglas internas y nuestro producto pasó a ser manejado por el comisariato de la policía, lo cual implicó rehacer toda nuestra operación de flujo de información y cobro de facturas, para lo cual nos pidieron suspender las ventas. Este cambio nos tomó cerca de tres meses con el agravante de una comisión que nos cobra el comisariato de la policía por el proceso de esta información. Estas dificultades más allá de obstaculizarnos la consecución de nuestro presupuesto, nos hizo más fuertes y hábiles al momento de afrontar problemas como estos, que en realidad son normales en el giro del negocio en el que estamos. Por otro lado tuvimos un incremento de casi el 100% en servicios debido principalmente al incremento de afiliados y el incremento en la siniestralidad propia de este negocio, no obstante seguimos todavía dentro de los índices normales, pero el incremento nos sorprendió ya que anteriormente nuestro índice de servicios sobre cartera de clientes era mucho menor. En el área de ventas tuvimos un importante incremento en nuestra cuenta de educadores, que creció a nivel nacional y se perfila como una cuenta similar a la de la policía. En educadores tenemos el cobro centralizado por provincia y es un gremio en el que nuestro producto tiene una gran aceptación. En el primer trimestre del 2007 empezamos a trabajar este sector y llegamos a una facturación de \$15,000 dólares en el mes de diciembre. Esta

cuenta nos libera cada vez mas de la dependencia que teníamos de la cuenta de la policía con lo que estamos consiguiendo uno de nuestros principales objetivos, el de diversificar nuestra cartera.

En la parte laboral, contamos con un equipo de trabajadores comprometidos y con una sólida experiencia de su área de trabajo. Especialmente en el área de ventas conseguimos tener vendedores convencidos del producto que venden y estables en sus gestiones.

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En los Estados Financieros podemos apreciar el efecto de lo mencionado en el punto anterior que al final se resume en un crecimiento del 29.1% en medio de un entorno difícil del cual aprendimos mucho. Cabe mencionar que es un balance completamente transparente que refleja exactamente la situación de la empresa que sigue en etapa de crecimiento y consolidación y que además esta retribuyendo a sus accionistas.

### ACTIVOS

ACTIVO	2006	2007
<b>ACTIVO</b>	<b>256 584.72</b>	<b>398 901.01</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>245 772.22</b>	<b>370 356.95</b>
CAJA	75.00	75.00
BANCOS	125 859.55	264 387.99
C x C CLIENTES	95 996.52	83 180.92
C X C EMPLEADOS	13 775.76	1 410.71
C X C TERCEROS	1 778.23	0.00
IMP. PAGADOS ANTICIPADO	3 303.60	16 617.87
ANTICIPOS	4 983.56	4 684.46
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>9 212.60</b>	<b>16 904.85</b>
MUEBLES Y ENSERES	8 728.80	11 547.93
EQUIPO DE OFICINA	2 573.53	2 775.14
EQUIPO DE COMPUTACION	11 909.07	14 588.11
SOFTWARE	851.20	6 096.76
CENTRAL TELEFONICA	2 279.91	2 279.91
DEPR. ACTIVOS FIJOS	-17 129.91	-20 383.00
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>1 599.90</b>	<b>11 639.21</b>

Si comparamos el año 2007 con el 2006, se puede apreciar un incremento en el activo del 55.5% debido principalmente a la liquidez que nos deja las ventas y el giro ordinario del negocio. Entre las principales cuentas tenemos Caja y Bancos con un incremento del 110%. Cabe aclarar que la mayor parte de esta cuenta la mantenemos con Inversiones de corto plazo que nos permite generar intereses; Cuentas por Cobrar a clientes que en diciembre siempre es alta debido a que nuestro cliente principal, la Policía, se retrasa siempre en este mes. De todas maneras aquí se refleja toda nuestra cartera facturada y que normalmente se recupera en 30 días \$39.6M Policía, \$12.3M educadores y \$12.7M otros clientes. En la cuenta de Impuestos anticipados existe un gran incremento debido a que la utilidad gravable de los años anteriores también tuvo un importante incremento, pasamos de \$27890 en el

2005 a \$131199 en el 2006 y los pagos anticipados de impuestos son en base a la utilidad del año anterior. Por último la cuenta de activos fijos se incrementa porque se realizaron compras de equipos nuevos y finalmente paso a ser activo el software que estaba en proceso de implementación.

#### PASIVOS

PASIVO	2006	2007
	<b>27 332.54</b>	<b>29 181.99</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>27 332.54</b>	<b>29 181.99</b>
PROVEEDORES	15 908.19	1 836.48
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	2 765.37	2 314.76
OBLIGACIONES LABORALES	958.69	20 055.37
OBLIGACIONES IESS	7 700.29	4 832.38
ANTICIPOS CLIENTES	0.00	143.00
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

La cuenta de pasivo tiene una variación muy baja en su total pero individualmente se puede apreciar un cambio importante en dos cuentas. La primera es la de Proveedores, pues en el 2006 tuvimos servicios de auditoria, diseño de software, arriendos sin liquidar y una provisión para el pago del bono al Presidente Ejecutivo. En el 2007 prácticamente no tuvimos deudas con proveedores y el bono del Presidente Ejecutivo se le cargó a obligaciones laborales. En la cuenta de obligaciones laborales además del bono de Presidente Ejecutivo esta una provisión de comisiones de ventas del año 2007 que se liquidarán en el 2008. Sin la provisión de esos dos rubros esta cuenta quedaría en \$2000 que es la provisión normal de nuestro personal.

#### PATRIMONIO

PATRIMONIO	2006	2007
	<b>230 221.84</b>	<b>369 719.02</b>
<b>CAPITAL</b>	<b>23 876.35</b>	<b>103 299.39</b>
CAPITAL SOCIAL	40 800.00	40 800.00
AP. FUT. CAPITALIZACIONES	30 000.00	30 000.00
RESERVAS	7 312.52	16 578.52
RESULTADOS ANTERIORES	-54 236.17	15 920.87
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>206 345.49</b>	<b>266 419.63</b>

El patrimonio podemos notar un incremento del 60.6% con respecto al año anterior pasando de 230 mil dólares a 369 mil dólares. Esto se debe a las utilidades generadas en el ejercicio 2007 y la Reserva Legal que se dejo el año pasado luego de enjugar las Pérdidas de años anteriores.

En el capital social se encuentra los Aportes para futuras capitalizaciones, las Reservas Legales y el monto de las Reservas aprobadas por la Junta del año anterior luego de limpiar las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores.

## INDICES

### Capital de trabajo

Activo corriente – Pasivo Corriente

2006	2007
\$219 439.34	\$341 174.96

Armony al pagar sus obligaciones de corto plazo cuenta con \$341 174.96 de capital de trabajo.

### Razón corriente

Activo corriente / Pasivo corriente

2006	2007
\$9.03	\$12.69

Por cada dólar de deuda al corto plazo Armony posee \$12.69 para pagar.

### Nivel de endeudamiento

Pasivo total / Activo total

2006	2007
10.61%	7.32%

Este índice tiene como regla general que el 50% es aceptable, en el año 2006 estuvimos considerablemente mejor que la regla general y en el 2007 lo mejoramos aún más. Los activos están financiados en un 7.32% por los acreedores.

### Margen bruto de utilidad

Utilidad bruta / Ventas netas

2006	2007
42.90%	40.40%

Tenemos un índice perfectamente aceptable que aunque baja un poco no creo que sea de preocuparse. Aunque sigamos en una etapa de consolidación y crecimiento estos márgenes deben estabilizarse y yo considero que con un poco de énfasis en los costos de servicios se puede llegar a mejorar este índice.

## ESTADO DE RESULTADOS

### INGRESOS

	2006	2007
<b>INGRESOS</b>	<b>481 002.35</b>	<b>659 495.83</b>
VENTAS	475 637.79	642 531.61
Ventas Policía	369 391.32	525 186.48
Ventas Corporativas	113 590.83	131 423.45
Ventas Mutualista Pichincha	6 507.90	6 363.95
Ventas Individual	3 887.20	5 991.60
Ventas Convenios	6 000.00	5 100.00
Ventas Educadores		45 639.98
Descuentos, Comisiones Policía		-2 990.21
Descuentos, Comisiones Otros		-2 192.10
Descuento-Devoluciones en Ventas	-23 739.46	-71 991.54
INGRESOS VARIOS	5364.56	16964.22

Nuestros ingresos se ven incrementados en un 37% pese a las dificultades antes mencionadas. La cuenta de La Policía sigue siendo la más importante pero el segmento de educadores empieza a tomar fuerza y nos libera cada vez más de la dependencia que tenemos de la policía. Aquí aparece una nueva cuenta, Comisiones Policía, que es un 12% de las ventas nuevas mas un 4% de la cartera acumulada. Debo explicar que la cuenta de descuento-devoluciones se da principalmente por la informalidad de las cuentas de policía y educadores, ya que no cuentan con mecanismos actualizados para el cruce de información y recepción de facturas, además de haber un alto índice de "no capacidad de pago" en el sector de educadores.

### COSTOS

	2006	2007
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>73 731.93</b>	<b>145 789.07</b>
SERVICIOS	71 222.46	143 922.20
Servicios Armony	44 160.26	71 942.80
Servicio Ejecutivo	3 280.00	9 311.00
Indemnización Muerte Accidental	3 000.00	
Servicio Especial	20 782.20	62 668.40
REASEGUROS	2 509.47	1 866.87

Los costos de servicios es lo que más nos afectó en el 2007, sobrepasamos el presupuesto en un 30% lo que nos llevo a un incremento del 98% comparando el 2006 con el 2007. El crecimiento se debe principalmente a dos factores; el primero es el incremento de afiliados y dentro de este, el incremento de clientes en nuestro plan especial. El segundo, nuestro índice de mortalidad que subió de 1.6 a 1.8 por mil comparando con el 2006, pero con una fuerte carga sobre los servicios especiales, los mismos que se incrementaron en un 302%. No obstante seguimos con la solidez suficiente para afrontar la siniestralidad de nuestra cartera y por debajo del índice aceptable de siniestralidad, que en nuestro negocio es del 3 por mil.

### EGRESOS

	2006	2007
<b>EGRESOS</b>	<b>200 924.93</b>	<b>247 287.13</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>102 767.87</b>	<b>135 402.15</b>
REMUNERACIONES	79 981.44	84 775.04
GASTOS OPERACIONALES	21 695.51	49 252.90
DEP. Y AMORTIZACIONES	1 090.92	1 374.21
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>98 157.06</b>	<b>111 884.98</b>
REMUNERACIONES	67 125.72	78 454.83
GASTOS OPERACIONALES	17 095.44	28 708.08
DEP. Y AMORTIZACIONES	1 615.99	2 518.44
IMPUESTOS Y OTROS	2 543.25	834.65
FINANCIEROS	1 588.00	847.28
GASTOS NO OPERACIONALES	320.66	521.70
PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	7 868.00	0.00

Es en lo referente a ventas, los egresos tienen un 23% de incremento comparado con el año anterior debido al crecimiento mismo del negocio. El equipo de vendedores está trabajando fuera de la ciudad ya que el mercado en la capital está un poco saturado de productos parecidos y la venta no es tan efectiva como en provincias. La gestión de ventas fuera de la ciudad tiene un costo adicional de viáticos que este año suma \$12.6M. Adicionalmente tenemos las comisiones a terceros que asciende a \$13.5M y una donación a una guardería de la Policía en Guaranda con un monto de \$2.5M.

En Gastos administrativos tenemos un incremento del 14% que comparado con el presupuesto está en el 101% de cumplimiento. Las cuentas más importantes son las de remuneraciones que suben en \$9.9M porque se contrató un contador a tiempo completo, el incremento en nómina de todos los años y todo lo referente a rotación de personal; y Gastos Operacionales que pasa de \$17M a \$28M dólares. A pesar de haber subido el monto total de egresos, la incidencia de estos sobre nuestros ingresos baja del 41.7% al 37.5% lo cual evidencia la eficiencia de nuestra operación.

#### RESULTADO

	2006	2007
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>481 002.35</b>	<b>659 495.83</b>
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>73 731.93</b>	<b>145 789.07</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>200 924.93</b>	<b>247 287.13</b>
<b>TOTAL UTILIDAD O PERDIDA</b>	<b>206 345.49</b>	<b>266 419.63</b>

Finalmente en el resultado podemos ver que a pesar del crecimiento en el costo de ventas debido al crecimiento en el número de siniestros, tenemos una utilidad de 266 mil dólares que representa un crecimiento del 29.16%. Si bien es cierto la utilidad es bastante buena está por debajo de lo presupuestado en un 25% principalmente por los problemas mencionados anteriormente. Considero que es un resultado alentador y que es más nos deja un buen augurio para el próximo año.

#### **Año 2008**

El 2008 seguiremos la misma tendencia de crecimiento aunque no en las mismas proporciones que los años anteriores, nuestro negocio se está terminando de consolidar y creo que hemos vivido ya todas las etapas del giro de nuestro negocio.

Conociendo los detalles de nuestro nicho de mercado, las dificultades y sus consecuencias, podemos estar más seguros de la evolución de la compañía y empezar a incursionar en nuevos nichos de mercado. El segmento de educadores lo empezamos el año pasado y está dando muy buenos resultados, lo mismo trataremos de hacer con el mercado corporativo este año.

En lo referente a personal seguimos en la línea de fortalecernos internamente mediante la capacitación y cuidando del bienestar de los empleados, creando un ambiente sólido y comprometido con el desarrollo de Armony.

Viendo los resultados de un año difícil, con una producción estable, una organización eficiente y tomando en cuenta las experiencias de estos 5 años de operación, creo que podemos apuntar a un crecimiento realista de un 25% como lo planteamos en el presupuesto aprobado para el 2008.

Considerando que el entorno de nuestro país no es el ideal para la inversión, creo que debemos mantenernos conservadores en lo referente a apertura en diferentes plazas y concentramos en la producción con una logística bien estructurada para cubrir el mayor territorio posible.

Considerando nuestras fortalezas en el tema de vender servicios exequiales, el enfoque a nuestro target principal y las oportunidades que se presentan cada vez que damos un servicio, creo que el 2008 será nuevamente un año bueno para la empresa y sus accionistas

Para finalizar, quiero expresar una vez más mi agradecimiento al Presidente del Directorio y a los accionistas por su incondicional apoyo y por la confianza depositada en mi persona.



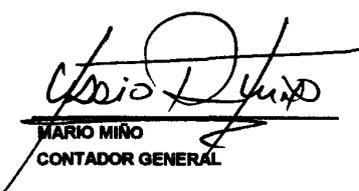
JUAN FERNANDO TAPIA  
PRESIDENTE EJECUTIVO



**ESTADO DE SITUACION ACUMULADO AL  
31 DE DICIEMBRE DEL 2007**

<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>398.901,01</b>
<b>11</b>	<b>CIRCULANTE</b>		<b>370.356,95</b>
1101	CAJA	75,00	
1102	BANCOS	264.387,99	
1103	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	83.180,92	
1104	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	1.410,71	
1106	IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	16.617,87	
1107	ANTICIPOS	4.684,46	
<b>12</b>	<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>16.456,85</b>
1201	MUEBLES Y ENSERES	11.099,93	
1202	EQUIPO DE OFICINA	2.775,14	
1203	EQUIPO DE COMPUTACION	14.588,11	
1204	SOFTWARE	6.096,76	
1205	CENTRAL TELEFONICA	2.279,91	
1215	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	-20.383,00	
<b>13</b>	<b>ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE</b>		<b>448,00</b>
1301	OBRAS DE ARTE	448,00	
<b>15</b>	<b>ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>11.639,21</b>
1503	ADECUACIONES E INSTALACIONES	1.633,01	
1504	SEGUROS Y REASEGUROS	1.470,76	
1505	ARRENDAMIENTO MERCANTIL	8.535,44	
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		<b>29.181,99</b>
<b>21</b>	<b>CIRCULANTE</b>		<b>29.181,99</b>
2101	PROVEEDORES	1.836,48	
2102	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	2.314,76	
2103	OBLIGACIONES LABORALES	13.055,37	
2104	OBLIGACIONES IEES	4.832,38	
2105	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	7.000,00	
2108	ANTICIPOS CLIENTES	143,00	
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>369.719,02</b>
<b>31</b>	<b>CAPITAL</b>		<b>369.719,02</b>
3101	CAPITAL SOCIAL	40.800,00	
3102	APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	30.000,00	
3103	RESERVAS	16.578,52	
3105	RESULTADOS ANTERIORES	15.920,87	
	<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>266.419,63</b>	
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>398.901,01</b>

  
 JUAN FERNANDO TAPIA  
 PRESIDENTE EJECUTIVO

  
 MARIO MIÑO  
 CONTADOR GENERAL

**ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO  
del 1 de enero al 31 de diciembre 2007**

<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>659.495,83</b>
<b>41</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>659.495,83</b>
<b>4101</b>	<b>VENTAS</b>	<b>642.531,61</b>
4101001	Ventas Policía	525.186,48
4101002	Ventas Corporativas	131.423,45
4101003	Ventas Mutualista Pichincha	6.363,95
4101004	Ventas Individual	5.991,60
4101005	Ventas Convenios	5.100,00
4101006	Ventas Educadores	45.639,98
4101097	Descuentos, Comisiones Policía	-2.990,21
4101098	Descuentos, Comisiones Otros	-2.192,10
4101099	Descuento-Devoluciones en Ventas	-71.991,54
<b>4103</b>	<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>16.964,22</b>
<b>5</b>	<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>145.789,07</b>
<b>51</b>	<b>COSTOS OPERACIONALES</b>	<b>145.789,07</b>
<b>5101</b>	<b>COSTO DE SERVICIOS</b>	<b>145.789,07</b>
5101001	Servicios Armony	71.942,80
5101002	Servicio Ejecutivo	9.311,00
5101004	Servicio Especial	62.668,40
5101006	Primas de Seguros	1.866,87
<b>6</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>247.287,13</b>
<b>61</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>135.402,15</b>
6101	REMUNERACIONES	84.775,04
6102	GASTOS OPERACIONALES	49.252,90
6103	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.374,21
<b>62</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>111.884,98</b>
6201	REMUNERACIONES	78.454,83
6202	GASTOS OPERACIONALES	28.708,08
6203	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	2.518,44
6204	IMPUESTOS Y OTROS	834,65
6206	FINANCIEROS	847,28
6208	GASTOS NO OPERACIONALES	521,70
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>659.495,83</b>
	<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>145.789,07</b>
	<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>247.287,13</b>
	<b>TOTAL UTILIDAD O PERDIDA</b>	<b>266.419,63</b>



  
 \_\_\_\_\_

**JUAN FERNANDO TAPIA  
PRESIDENTE EJECUTIVO**

  
 \_\_\_\_\_  
**MARIO MIÑO  
CONTADOR GENERAL**