



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 2008.

EL ENTORNO NACIONAL

La economía ecuatoriana en términos reales creció 5.3 % en el año del 2008, a pesar de que el crecimiento del sector petrolero fuera negativo el PIB no petrolero creció 6.3%. El mayor desempeño estuvo dado por el sector de construcción y obras públicas. Se construyó una Central hidroeléctrica lo que permitió reducir las importaciones de energía desde Colombia en un 45%.

Los ingresos tributarios fueron el rubro más significativo de los ingresos no petroleros y representan un 59% de éstos, lo que equivale a 5.118,5 millones de dólares.

La inflación cerró el año en 8.4% a tres puntos porcentuales por debajo de la media de América Latina, pero supera a la de los países de la CAN, y muy próxima a la media mundial.

La brecha entre las canastas básica y vital se han reducido especialmente desde enero del 2008 como consecuencia de un aumento de los ingresos salariales en un 8.5% pasando de US\$ 110,6 en diciembre de 2007 a US\$ 120,0 en diciembre de 2008; la pobreza se redujo en 7% y en un 8% la extrema pobreza.

Ecuador sigue siendo un exportador de materias primas las cuales representan el 77% del total, esto ha llevado a tener saldo negativo en la balanza comercial. Dado esto, el gobierno ha tomado medidas dirigidas a frenar las importaciones de productos de consumo, principalmente suntuarios promoviendo en su lugar el consumo nacional y las exportaciones.

Respecto al mercado de trabajo, las tasas de desempleo y de sub-ocupación se han mantenido prácticamente constantes durante 2008 elevándose desde julio como consecuencia de los primeros efectos de la crisis actual. La composición de la población económicamente activa, muestra una tendencia decreciente en el sector formal y creciente en el sector informal.

En cuanto al sistema financiero los bancos privados concedieron el 71,5% de los créditos seguidos de la banca pública fue la segunda en importancia con un 11% del total. Cada vez un monto mayor del crédito se concentra en plazos mayores lo que podría dar a entender que el ahorro se está canalizando hacia actividades productivas y empresariales de largo aliento, a su vez que contribuyen a una mejor gestión de liquidez del sector empresarial y de las personas

LA EMPRESA

En este año la empresa afrontó nuevas etapas como consecuencia del crecimiento ya que con el crecimiento de nuestra cartera de clientes también crecen nuestras necesidades y dificultades; esto ayudado de la crisis que se vive en la actualidad no nos permitió crecer como en años anteriores. De todas maneras pudimos mantener un estable rendimiento comparado con el año anterior.

Desde el punto de vista comercial al final del año alcanzamos las metas propuestas en cuanto a gestión de ventas pero tuvimos problemas con la efectividad de las mismas. Hay cuentas que demandan un seguimiento más efectivo para evitar deserciones y anulaciones forzosas debido a problemas con facturación. Es el caso de nuestra cuenta de educadores que esta creciendo exponencialmente pero la informalidad de este sector hace que esta cuenta no se mantenga en el tiempo, teniendo muchas cancelaciones forzadas por la falta de una conciliación adecuada en las asociaciones.

El manejo en la Policía también se vuelve delicado por su tamaño y en algunas ocasiones también tenemos devoluciones. En este periodo tuvimos una duplicación en facturas que no nos permitió ver la realidad de nuestra situación en el mes a mes y por tanto no pudimos cubrir ese desfase durante el año. El porcentaje de cumplimiento sobre nuestro presupuesto del año fue del 70%.

Si bien la rentabilidad del negocio sigue siendo bastante buena, es inferior con respecto al año anterior. El efecto principal que no pudimos controlar es el incremento en las tarifas de los servicios que en algunos casos subieron en promedio el 35% especialmente fuera de Quito, debido a la falta de oferta e incremento en materia prima y mano de obra.

Adicionalmente debido a la crisis financiera mundial y a los efectos de las medidas económicas nacionales, también nuestras inversiones se vieron afectadas y están reflejadas en los resultados que a continuación detallamos.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En los Estados Financieros podemos apreciar que la Compañía se mantiene completamente sólida, con un grado de liquidez bastante importante y un Patrimonio adecuado para el normal desenvolvimiento de la misma. La empresa sigue en etapa de crecimiento y consolidación y con una rentabilidad razonable para sus accionistas.

ACTIVOS

ACTIVO	2007	2008
ACTIVO	398 901.01	417 576.51
CIRCULANTE	370 356.95	389 484.91
CAJA	75.00	75.00
BANCOS	264 387.99	233 668.22
C x C CLIENTES	83 180.92	98 748.78
C X C EMPLEADOS	1 410.71	1 307.32
C X C TERCEROS	0.00	19 240.00
IMP. PAGADOS ANTICIPADO	16 617.87	29 156.04
ANTICIPOS	4 684.46	7 289.55
ACTIVO FIJO	16 904.85	19 847.33
MUEBLES Y ENSERES	11 547.93	17 679.86
EQUIPO DE OFICINA	2 775.14	3 060.68
EQUIPO DE COMPUTACION	14 588.11	14 796.11
SOFTWARE	6 096.76	8 040.36
CENTRAL TELEFONICA	2 279.91	2 279.91
DEPR. ACTIVOS FIJOS	-20 383.00	-26 009.59
ACTIVO DIFERIDO	11 639.21	6 334.27
ACTIVO LARGO PLAZO	0.00	1 910.00
GARANTIAS	0.00	1 910.00

Entre el 2007 con el 2008, se puede apreciar un conservador incremento el activo del 5.19%. Entre las principales cuentas tenemos Caja y Bancos que se mantiene en los mismos niveles aunque un poco más baja con relación al año anterior. La razón principal de esta diferencia es la pérdida generada en una de nuestras inversiones la misma que se encuentra en el debido proceso legal y que sin embargo la hemos reflejado en resultados. Cuentas por Cobrar a clientes que en diciembre siempre es alta debido a la dificultad de cobrar a tiempo en ese mes por las fiestas navideñas y fin de año. De todas maneras aquí se refleja toda nuestra cartera facturada y que normalmente se recupera en 30 días o 45 días. En la cuenta de Impuestos anticipados existe un gran incremento debido a que la utilidad gravable de los años anteriores tuvo un importante incremento 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 adecuación de nuestras oficinas en Guayaquil.

PASIVOS

PASIVO	2007	2008
		29 181.99
CIRCULANTE	29 181.99	39 682.64
PROVEEDORES	1 836.48	12 125.63
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	2 314.76	1 557.94
OBLIGACIONES LABORALES	20 055.37	12 211.76
OBLIGACIONES IESS	4 832.38	7 552.86
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00	4 797.96
ANTICIPOS CLIENTES	143.00	1 436.49
PASIVO LARGO PLAZO	0.00	0.00

La cuenta de pasivo tiene una variación importante debida principalmente al incremento en servicios ya que nuestra base de clientes ha crecido importantemente de 70 M a 88.3 M. Es decir en la cuenta Proveedores se refleja la cuenta por pagar a la fecha por servicios exequiales. El resto de cuentas casi no tienen variación ya que son provisiones laborales del personal que se mantuvo prácticamente igual de un año al otro.

PATRIMONIO

PATRIMONIO	2007	2008
		369 719.02
CAPITAL	103 299.39	160 560.65
CAPITAL SOCIAL	40 800.00	40 800.00
AP. FUT. CAPITALIZACIONES	30 000.00	30 000.00
RESERVAS	16 578.52	89 962.30
RESULTADOS ANTERIORES	15 920.87	-201.65
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	266 419.63	217 333.22

El patrimonio podemos notar un mínimo incremento del 2.35% con respecto al año anterior pasando de 369 mil dólares a 377 mil dólares. Esto se debe a las utilidades que sufrieron una baja del 18% con respecto al año anterior. Con respecto al capital, este se incrementa debido a la suma de nuestras reservas y resultados anteriores.

El capital social se encuentra prácticamente limpio de perdidas de años anteriores y en posibilidad de capitalizar aportes para futuras y reservas facultativas.

INDICES

Capital de trabajo

Activo corriente – Pasivo Corriente

2007	2008
\$341 174.96	\$349 802.27

Armony al pagar sus obligaciones de corto plazo cuenta con \$349 802.27 de capital de trabajo.

Razón corriente

Activo corriente / Pasivo corriente

2007	2008
\$12.69	\$9.81

Por cada dólar de deuda al corto plazo Armony posee \$9.81 para pagar.

Nivel de endeudamiento

Pasivo total / Activo total

2007	2008
7.32%	9.50%

Este índice tiene como regla general que el 50% es aceptable, en este año seguimos con un índice considerablemente mejor que la regla general. Los activos están financiados en un 9.50% por los acreedores.

Margen bruto de utilidad

Utilidad bruta / Ventas netas

2007	2008
40.40%	27.22%

Tenemos un índice aceptable dentro de los estándares de nuestro sector. Este margen ha sufrido una importante disminución como mencionamos anteriormente por el incremento en los costos de los servicios y la falta de poder incrementar nuestras tarifas.

ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS

	2007	2008
INGRESOS	659 495.83	798 509.39
VENTAS	642 531.61	785 096.32
Ventas Policía	525 186.48	603 191.38
Ventas Corporativas	131 423.45	107 467.32
Ventas Mutualista Pichincha	6 363.95	5 017.05
Ventas Individual	5 991.60	9 094.70
Ventas Convenios	5 100.00	0.00
Ventas Educadores	45 639.98	168 363.97
Descuentos, Comisiones Policía	-2 990.21	-41 243.17
Descuentos, Comisiones Otros	-2 192.10	-9 236.12
Descuento-Devoluciones en Ventas	-71 991.54	-57 558.81
INGRESOS VARIOS	16 964.22	13 413.07

Nuestros ingresos se ven incrementados en un 21% pese a las dificultades antes mencionadas. La cuenta de La Policía sigue siendo la más importante y estamos consiguiendo que el segmento de educadores sea una fuente importante de ingresos. La cuenta de Comisiones Policía se logró estabilizar en un 8% de la cartera acumulada. Al igual que el año pasado, la cuenta de descuento-devoluciones se da principalmente por un 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

	2007	2008
COSTO DE VENTAS	145 789.07	248 469.86
SERVICIOS	143 922.20	247 559.34
Servicios Armony	71 942.80	114 612.85
Servicio Ejecutivo	9 311.00	9 312.25
Indemnización Muerte Accidental	0.00	0.00
Servicio Especial	62 668.40	123 634.24
REASEGUROS	1 866.87	910.52

Aunque dentro de presupuesto, este rubro tiene un efecto importante en los resultados. Con un incremento del 70% comparando el 2007 con el 2008, seguimos dentro de los estándares normales de este negocio. El crecimiento se debe principalmente a dos factores; el primero es el incremento en los costos de los servicios y el segundo el número de afiliados. 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

	2007	2008
EGRESOS	247 287.13	332 706.31
GASTOS DE VENTA	135 402.15	154 548.13
REMUNERACIONES	84 775.04	91 593.79
GASTOS OPERACIONALES	49 252.90	61 131.63
DEP. Y AMORTIZACIONES	1 374.21	1 822.71
GASTOS ADMINISTRATIVOS	111 884.98	178 158.18
REMUNERACIONES	78 454.83	92 066.01
GASTOS OPERACIONALES	28 708.08	48 840.92
DEP. Y AMORTIZACIONES	2 518.44	5 452.20
IMPUESTOS Y OTROS	834.65	6 085.40
FINANCIEROS	847.28	1 590.57
OTROS GASTOS	0.00	24 000.00
GASTOS NO OPERACIONALES	521.70	123.08

En los egresos tenemos un incremento del 15% el cual estuvo presupuestado y está acorde con el crecimiento de la compañía. Los rubros que nos hacen ver un crecimiento adicional del 18% son principalmente la amortización de la pérdida en la inversión realizada; un incremento importante en la manera de cálculo de la patente municipal que nos llevo a pagar US\$ 4,800 y el registro de beneficios sociales del año anterior que no se aprovisionaron en el periodo correcto produciendo un incremento de US\$ 8,000.

RESULTADO

	2007	2008
TOTAL INGRESOS	659 495.83	798 509.39
TOTAL COSTO DE VENTAS	145 789.07	248 469.86
TOTAL EGRESOS	247 287.13	332 706.31
TOTAL UTILIDAD O PERDIDA	266 419.63	217 333.22

El resultado muestra un crecimiento importante en ventas, sin embargo por las razones explicadas la rentabilidad es menor a la del año anterior. Cabe aclarar que el incumplimiento del 7% en las ventas se ve claramente en los resultados ya que los años anteriores el cumplimiento ha sido por encima de lo presupuestado. Sin embargo el margen bruto del negocio sigue siendo muy bueno y con una rentabilidad bastante buena.

Año 2009

A pesar de la incertidumbre que vivimos en un año de elecciones y sin un horizonte claro de lo que va a pasar en el país y por el otro lado con una crisis financiera mundial que no sabemos las repercusiones que pueda tener en nuestro negocio, creo que seguimos viendo un año bueno y con un crecimiento mejor que el del año pasado. Hemos invertido en capacitaciones para solidificar nuestra labor de ventas y nos hemos puesto metas para el crecimiento del departamento comercial en general. Nuestro plan de ventas para el 2009 es más prolijo, con más controles y más agresivo. Finalmente pudimos abrir nuestras oficinas en Guayaquil lo cual nos permitirá crecer importantemente en este mercado en el que todavía mantenemos una presencia marginal; y tratar de reproducir el negocio en esa ciudad. De la misma manera creo que debemos buscar presencia en otras plazas y otros mercados, por lo que dentro de nuestros planes para este año está buscar alternativas de negocio en Perú lo que nos permitirá potenciar más nuestro know how y ampliar nuestros horizontes.

Por último quisiera expresar una vez más mi agradecimiento por la confianza entregada en mi persona y quisiera ratificar mi compromiso con el negocio y los accionistas especialmente en tiempos difíciles como los que estamos atravesando.



JUAN FERNANDO TAPIA
PRESIDENTE EJECUTIVO