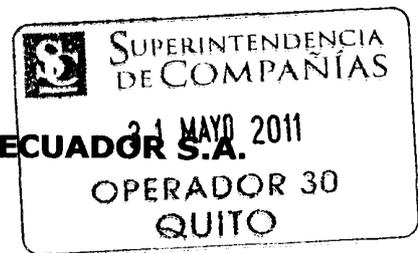


**PROMOTIONS DEL ECUADOR PROMOEQUADOR S.A.**  
**RUC 1791774779001**



De acuerdo con las disposiciones legales, a continuación se presenta el informe para los accionistas referente a la gestión realizada en el año 2010.

**ANALISIS DEL MACROENTORNO**

El año 2010 se consolidaron las relaciones comerciales con algunos clientes importantes y se consiguió lograr su fidelidad gracias la prestación de un servicio de calidad.

La aparición de múltiples competidores en el terreno de las actividades promocionales, llamadas también servicios de BTL, ha empujado una reducción paulatina de tarifas y su consecuente ajuste de los márgenes operativos. Los competidores más pequeños operan con tarifas que son difíciles de alcanzar.

Algunos clientes han recurrido a desarrollar sus propias capacidades internas de implementación de actividades promocionales y esto también ha reducido el tamaño del mercado para este tipo de servicio.

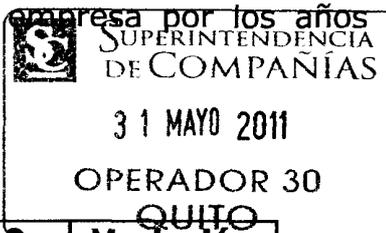
Las estrategias comerciales se enfocaron en la consecución de nuevos clientes y en la diversificación de los ingresos en áreas de servicio nuevas, como son los negocios de activación en el punto de venta, colocación de material POP y recopilación de información geográfica (geo-referenciación). Las agencias de ATL son clientes con los que se piensa que es posible conseguir algún volumen de negocio en un formato de asociación estratégica, algunas agencias han admitido la necesidad de estos servicios y se estima que será posible concretar negocios con ellas. Se observó que los ciclos de venta de las líneas de negocio alternativas o nuevos servicios con particularmente largos e involucran la decisión de varios niveles y funcionarios dentro de la compañías compradoras y por esta razón la consecución de negocios ha sido más lenta de lo esperado, sin embargo sí se ha visto que hay un interés que justifica darle seguimiento a las propuestas presentadas.

Se buscó minimizar las inversiones en equipos de computación o la contratación de personal a menos de que sea ampliamente justificado para que el nivel gasto se controle en procura de un modelo de negocio rentable.

Se hizo una revisión interna de la rentabilidad de los proyectos que arrojó la detección de algunas irregularidades en procedimientos a cargo de uno de los equipos de cuentas lo cual condujo a la presentación de una demanda de abuso de confianza a las personas que emergieron como responsables, se perseguirá por vía penal la restitución de los haberes faltantes.

## **ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS FRENTE AL AÑO 2009**

El resumen del Estado de Resultados de la Empresa por los años 2009 y 2010 se presenta a continuación:



<b>Descripción</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Variación</b>
Ventas Brutas	1.856.140	2.037.094	180.954
Costo de Ventas	1.524.234	1.635.780	111.546
Margen Bruto en Ventas	331.906	401.314	69.408
Gasto Operacional	460.085	390.361	-69.724
Utilidad/Pérdida operacional	-128.179	10.953	139.132
Otros Ingresos-Egresos	16.999	318	-16.681
<b>Utilidad / Pérdida Neta</b>	<b>-111.180</b>	<b>10.635</b>	<b>121.815</b>

Las ventas brutas en el año 2010 aumentaron respecto al año 2009 pasando de \$ 1.856.140 a \$ 2.037.094, es decir hay un aumento de \$ 180.954, esto se debió a que se ganaron dos licitaciones.

El gasto operacional disminuyó en \$ 69.724 con relación al 2009 consecuencia de algunos ajustes que se hicieron para disminuir los gastos administrativos.

Los rubros antes mencionados originan una Utilidad Operacional de \$10.953 en el año 2010, es decir, la diferencia entre el año 2009 y año 2010 fue de \$ 139.132.

Los Otros Ingresos y Egresos en el año 2010 llegaron a una cifra de \$318.

En cuanto a la Utilidad Neta se puede indicar que en el año 2010, este concepto fue de \$10.635 mientras que en el año 2009 la pérdida fue de \$ 111.180

## ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

Las razones financieras más importantes de la Empresa son las siguientes:

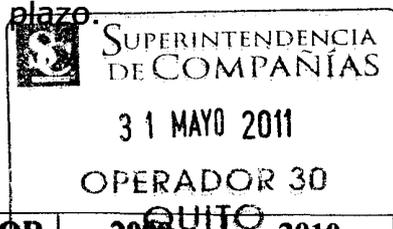
### INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2010
Índice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Veces	1,22	1,24
Capital de Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Dólares	\$73.818	\$83.232

El Capital de Trabajo mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. La empresa mantiene un capital de trabajo neto de \$83.232 lo cual le permitiría afrontar cualquier obligación de corto plazo sin ningún problema.

Se observa que el Índice de Liquidez, que mide el grado de capacidad de cubrir con los activos corrientes las obligaciones de corto plazo; ha variado de 1,22 en diciembre del 2009 a 1,24 en diciembre del 2010; lo cual quiere decir que por cada dólar que se adeuda, se tiene 1,24 dólares que pueden convertirse en efectivo para cancelar las obligaciones en el corto plazo. Como se puede observar, el índice permitiría cubrir cualquier obligación de corto plazo.

### INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO



INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2010
Endeudamiento	Pasivo / Activo	Veces	0,79	0,79
Pasivo a Patrimonio	Pasivo/Patrimonio	Veces	1,65	3,72
Recursos Propios	Patrimonio/Activo	Veces	0,48	0,21
Costo de Recursos	(Gasto Financieros + Dividendos) / Activo	%	17,30%	0,13%

El nivel de endeudamiento de la empresa calculado a través de la relación Pasivo sobre Activo, que mide los derechos de terceros sobre los recursos invertidos, se ha mantenido con 0,79 en el año 2009 y 0,79 en el 2010. Esto indica que la empresa se ha mantenido con una posición financiera estable en cuanto a su apalancamiento externo.

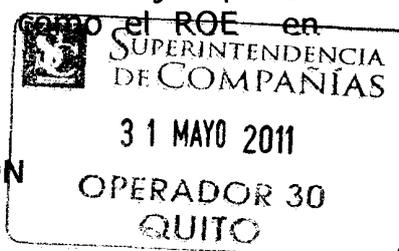
En cuanto al Pasivo con relación al Patrimonio, el Pasivo es 3,72 veces más que el Patrimonio en el año 2010 (1,65 veces en el año 2009).

El costo de recursos se determina sumando el monto de dividendos pagados más el gasto financiero y dividiéndolo para el activo, en el año 2010 fue de 0,13% y en el año 2009 paso a 17,30% en el 2009. El saldo de los dividendos por pagar generados en el año 2008 se cancelarán durante 2011.

#### INDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2010
Margen en Ventas	Utilidad / Ventas Netas	%	-33,50%	0,02%
ROA	Util. Operativa / Activo	%	-30,73%	0,03%
ROE	Utilidad / Patrimonio	%	-55,96%	0,11%

En el año 2010 la empresa se ha recuperado de la pérdida del año 2009 y podemos notar que levemente empezamos a reflejar que en los indicadores de rentabilidad tanto del ROA como el ROE en porcentajes positivos.



#### INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2010
% Gastos en Ventas	Gasto Operacional / Ventas	%	24,79%	0,19%
Rotación de Activos	Ventas Netas / Activos	Veces	0,80	0,92
Rotación de Cartera	365 / (Ventas / CxC)	Días	55	50

El gasto operacional con relación a los ingresos por servicios prestados, pasó del 24,79% en el 2009 al 0,19% en el 2010. Esto se debe a que hemos reducido los gastos administrativos y las ventas fueron incrementadas.

La rotación del activo aumentó de 0,80 veces en el año 2009, a 0,92 veces en el 2010; esto significa que por cada dólar de recursos que posee la Empresa generó 0,92 dólares de ingresos.

El período promedio de recuperación de cartera en el año 2009 era de 55 días, en el 2010 este período se disminuyó a 50 días, en esto incide que el plazo de pago de las contrataciones con nuevos clientes es de hasta 45 días.

## **CONCLUSION**

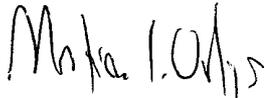
El año 2010 se caracterizó por un aumento de los ingresos y un ahorro de los gastos administrativos.

Para el año 2011 la compañía deberá hacer nuevas inversiones especialmente en tecnología, capacitación al personal interno (NIFFS) y publicidad, con el objeto de mantenerse en el tiempo como una de las empresas con mejor servicio.

Lo recomendable en el futuro es buscar más tipos de servicios que podamos ofrecer e ir desarrollando ya que la situación laboral y económica en el país han ido cerrando algunas posibilidades de negocio.

También es importante negociar con los clientes la facturación desde el momento en que se inicia la actividad y no al final porque esto nos permite acortar tiempos de recuperación de cartera.

Muy atentamente,



**MATIAS CORTESE ORTEGA**  
Gerente General  
**PROMOTIONS DEL ECUADOR PROMOEQUADOR S.A.**

