

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 2011.

ANALISIS DEL MACROENTORNO

El año 2011 a pesar de haber mantenido las mismas estrategias comerciales del año 2010 fue un año muy difícil, porque en el primer semestre tuvimos que enfrentar la renuncia de uno de nuestros equipos de trabajo que hasta el momento no ha sido reemplazado provocando varias consecuencias no solo en el personal interno sino a nivel de clientes.

Cabe resaltar que el trabajo en equipo de todo el personal fue muy valioso porque pese a todas las dificultades y lo que psicológicamente afectó a falta de la presencia de la cabeza de la compañía cada uno trabajó con responsabilidad tratando de mantener y respetando los procesos, políticas y standares que la compañía tiene.

También se vivieron momentos duros ante la investigación y el proceso en el juicio de Abuso de Confianza puesto en el año 2010 a personal que realizó una estafa que afectó al flujo de la compañía además de presentar una pelea muy desleal llevándose algunos de los clientes de la empresa.

En la ciudad de Guayaquil no estábamos respondiendo como debía ser con los clientes y esto desembocó en la pérdida paulatina de todos los clientes de esta sucursal.

ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS FRENTE AL AÑO 2010

El resumen del Estado de Resultados de la empresa por los años 2010 y 2011 se presenta a continuación:

Descripción	2010	2011	Variación
Ventas Brutas	2,037,094	1,275,309	-761,785
Costo de Ventas	1,635,780	940,124	-695,656
Margen Bruto en Ventas	401,314	335,185	-66,129
Gasto Operacional	390,361	406,356	11,995
Utilidad/Pérdida operacional	10,953	-71,379	-82,332
Otros Ingresos-Egresos	318	-16,619	-16,937
Utilidad / Pérdida Neta	10,635	-54,260	-65,395



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

27 JUN. 2012

OPERADOR 11

Las ventas brutas en el año 2011 disminuyeron notablemente pasando de \$ 2.037.094 a \$ 1.275.309, es decir hay una baja de \$ \$761.785, esto se debió a la falta de personal comercial y al manejo de los clientes en la ciudad de Guayaquil.

El gasto operacional aumentó en \$ 11.995 con relación al 2010 ocasionado por los gastos de demandas, abogados, peritos, etc. que se realizaron a causa del juicio de abuso de confianza.

Los rubros antes mencionados originan una Pérdida Operacional de \$71.379 en el año 2011, es decir, la diferencia entre el año 2010 y año 2011 fue de \$ 82.332.

Los Otros Ingresos y Egresos en el año 2011 llegaron a una cifra de \$16.937.

En cuanto a la Pérdida Neta se puede indicar que en el año 2011, este concepto fue de \$65.395 mientras que en el año 2010 hubo utilidad de \$ 10.635.

ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

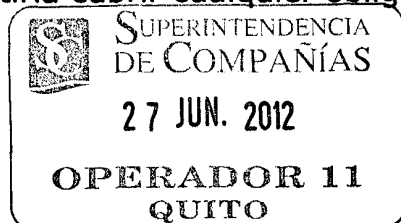
Las razones financieras más importantes de la Empresa son las siguientes:

INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2010	2011
Índice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Veces	1.24	1.06
Capital de Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Dólares	83,232	21,795

El Capital de Trabajo mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. La empresa mantiene un capital de trabajo neto de \$21,795 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 1,24 en diciembre del 2010 a 1,06 en diciembre del 2011; lo cual quiere decir que por cada dólar que se adeuda, se tiene 1,06 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	2010	2011
Endeudamiento	Pasivo / Activo	Veces	0.79	0.93
Pasivo a Patrimonio	Pasivo/Patrimonio	Veces	3.72	4.27
Recursos Propios	Patrimonio/Activo	Veces	0.21	0.22
Costo de Recursos	(Gasto Financieros + Dividendos) / Activo	%	0.13	0.01

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, ha aumentado de 0,79 en el año 2010 a 0,93 en el 2011. Esto indica que la empresa tiene una posición financiera estable en cuanto a su apalancamiento externo pese a que en referencia al año 2010 se puede observar un nivel más alto de endeudamiento.

En cuanto al Pasivo con relación al Patrimonio, el Pasivo es 4.27 veces más que el Patrimonio en el año 2011 (3.72 veces en el año 2010).

El costo de recursos se determina sumando el monto de dividendos pagados más el gasto financiero y dividiéndolo para el activo, en el año 2011 fue de 0.01% y en el año 2010 paso a 0.13%. El saldo de los dividendos por pagar generados en el año 2008 y 2010 se cancelaron durante el 2011.

INDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2010	2011
Margen en Ventas	Utilidad / Ventas Netas	%	0.02	-0.16
ROA	Utilidad Operativa / Activo	%	0.03	-0.16
ROE	Utilidad / Patrimonio	%	0.11	-0.63

En el año 2011 la empresa refleja un decremento de -0.16 con relación al año 2010 de 0.02 provocado por la pérdida y evidenciado a través de los indicadores de rentabilidad tanto del ROA como el ROE en porcentajes negativos.

INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2010	2011
% Gastos en Ventas	Gasto Operacional /Ventas	%	19	32
Rotación de Activos	Ventas Netas / Activos	Veces	0.92	0.84
Rotación de Cartera	365 / (Ventas / CxC)	Días	50	65

27 JUN. 2012

OPERADOR 11
QUITO

El gasto operacional con relación a los ingresos por servicios prestados, pasó del 19% en el 2010 al 32% en el 2011. Esto se debe a que la compañía tuvo que realizar varios gastos por demandas y gastos judiciales.

La rotación del activo disminuyó de 0,92 veces en el año 2010, a 0,84 veces en el 2011; esto significa que por cada dólar de recursos que posee la Empresa generó 0,84 dólares de ingresos.

El período promedio de recuperación de cartera en el año 2010 era de 50 días, en el 2011 este período aumentó a 65 días, en esto incide que hemos tenido dificultades para cobrar a unos pocos clientes que pese a tener un contrato con 30 días de crédito se toman 60 y 70 para pagar.

CONCLUSION

Se recomienda que para el año 2012, la compañía debe realizar una inversión en un Sistema Contable actualizado, renovación de equipos y en consolidar el Equipo Comercial que nos ayudará a generar mayores ventas.

Es indispensable que para que la empresa retome su imagen, se busque nuevas oficinas con las adecuaciones necesarias en el sector comercial de Quito a fin de estar más cerca de nuestros clientes.

Es importante además revisar las condiciones de negociación con el Ejecutivo de Cuenta Raúl Ortega a fin de que se mejore la rentabilidad para la compañía.

Se está analizando las gestiones que realiza la Ejecutiva Comercial de Guayaquil para identificar los errores que generan la terminación de las relaciones comerciales con nuestros clientes de la costa y poder tomar la decisión de concluir las relaciones de trabajo con la mencionada.

Quito, Marzo 22 de 2012

Muy atentamente,



MARIA MARCELA BEATRIZ ORTEGA LUERE

Presidente

PROMOTIONS DEL ECUADOR PROMOEQUADOR S.A.

