

PROMOTIONS DEL ECUADOR PROMOEcuador 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 2008.

ANALISIS DEL MACROENTORNO

El año 2008 se caracterizó por cambios políticos que generaron incertidumbre económica y social generalizada, especialmente relacionada con las modificaciones a leyes laborales que involucraron a la actividad antes llamada tercerización.

Cabe mencionar que durante gran parte del año 2006, la compañía tenía una serie de actividades, las cuales a raíz de las paulatinas regulaciones al Código del Trabajo han ido restringiéndose en la posibilidad de desarrollar esos negocios tradicionales, las operaciones de la Empresa durante el año 2007 se redujeron exclusivamente a tercerizar servicios complementarios para los clientes. En el año 2008 las actividades de tercerización se continuaron hasta el mes de julio, fecha en la cual todas las personas contratadas por esta modalidad debieron ser asumidas por las empresas usuarias.

En este contexto las operaciones de la empresa antes llamada RECURS.O.S AYUDA PROFESIONAL DE RECURSOS HUMANOS S.A., se limitaron a lo que se definió en La Reforma de Estatutos y cambio de denominación social realizada mediante Escritura Pública de fecha 14 de mayo de 2008 ante el Notario Vigésimo Cuarto del Cantón Quito, en torno a la actividad de Prestación de Servicios Técnicos Especializados, concretamente en torno las actividades de mercadeo relacional y promoción de productos. Dentro de este cambio solicitado y aprobado por la Superintendencia de Compañías se cambió el nombre de la compañía a **PROMOTIONS DEL ECUADOR, PROMOEcuador S.A.** Las actividades ahora comprendidas dentro de su nuevo objeto social, se desarrollaron conforme a lo que se estaba haciendo previamente con clientes que tienen este tipo de necesidad con éxito.

ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS FRENTE AL AÑO 2007

El resumen del Estado de Resultados de la empresa por los años 2008 y 2007 se presenta a continuación:

	2006	2007	2008
Ventas Brutas	3,449,954	3,688,870	-238,916
Costo de Ventas	2,833,705	3,329,579	495,874
Margen Bruto en Ventas	616,249	359,291	256,958
Gasto Operacional	336,304	236,146	100,158
Utilidad Operacional	279,245	123,145	156,800
Otros Ingresos-Egresos	84,93	7,938	7,853
Utilidad Neta	279,860	131,083	164,653

Al modificarse la actividad, el margen sobre las ventas se modificó también demostrando que esta actividad es más rentable que la anterior de tercerización.

Esto ocasionó que el Margen Bruto de Ventas aumente en \$256,958 respecto al año 2007, debido a la obtención de un menor costo de ventas.

Sin embargo, para crecer se requirió invertir en una serie de gastos operacionales, lo cual obligó que los gastos respecto al año 2007 aumenten en \$ 100.158.

Los rubros antes mencionados originan la Utilidad Operacional, la cual pasó de \$123,145 en el año 2007 a \$279,245 en el año 2008, es decir, la utilidad del año 2008 aumentó en \$ 156.800 respecto al año 2007. El volumen de ventas Brutas se mantuvo casi igual en 2008, a pesar de que las ventas por servicios de tercerización existió sólo en los primeros meses del año, esto demuestra que las ventas por negocios nuevos se ampliaron significativamente.

Los Otros Ingresos y Egresos en el año 2008 llegaron a una cifra de \$84,93.

En cuanto a las utilidades antes de impuestos y participaciones, se puede indicar que en el año 2008, este concepto alcanzó la suma de US\$279,860 el cual es superior en \$164,653 frente a la utilidad alcanzada en el año 2007, que fue de US\$131,083.

ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

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

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Índice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Veces	3.41	1.46
Capital de Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Dólares	\$462,288	\$264,493

El Capital de Trabajo mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. La empresa mantiene un capital de trabajo neto de \$462,288 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 1,71 en diciembre del 2007 a 3,41 en diciembre del 2008; lo cual quiere decir que por cada dólar que se adeuda, se tiene 3,41 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

Endeudamiento	Pasivo / Activo	Veces	0.66	0,28
Pasivo a Patrimonio	Pasivo/Patrimonio	Veces	1.91	0,89
Recursos Propios	Patrimonio/Activo	Veces	0.34	0,31
Costo de Recursos	(Gasto Financieros + Dividendos) / Activo	%	10.63%	25,90%

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 variado de 0,66 en el año 2007 a 0,28 en el 2008. 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 0,89 veces más que el Patrimonio en el año 2008 (1,91 veces en el año 2007).

El costo financiero del capital (pasivo y patrimonio), calculado sumando el monto de dividendos pagados más el gasto financiero y dividiéndolo para el activo, fue de 10,63% en el año 2007 y paso a 25,90% en el 2008. Los dividendos por pagar se cancelarán durante 2009 considerando el remanente de los obtenidos en el 2007 y en un 50% del valor generado en el año 2008.

INDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2007	2008
Margen en Ventas	Utilidad / Ventas Netas	%	3.55%	45,15%
ROA	Util. Operativa / Activo	%	15.01%	40,70%
ROE	Utilidad / Patrimonio	%	43.70%	129,35%

El margen neto en ventas (utilidad antes de impuestos y participación laboral sobre ingresos operacionales) obtuvo 3,55% en el 2007. En 2008 existió aumentó a 45,15% lo cual demuestra que las acciones de recuperación del ingreso han sido efectivas y que el gasto se ha mantenido bajo control.

El rendimiento sobre la inversión (utilidad sobre activos) en 2007 fue de 15,01, mientras que en 2008 fue de 40,70%, lo cual quiere decir que la rentabilidad sobre activos aumentó.

El rendimiento sobre los recursos propios invertidos (utilidad sobre patrimonio) aumentó del 43.70% a diciembre del 2007. En 2008 esta cifra es de 129,35%.

INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2007	2008
% Gastos en Ventas	Gasto Operacional / Ventas	%	6,23%	54,26%
Rotación de Activos	Ventas Netas / Activos	Veces	4.22	5,02
Rotación de Cartera	Ventas / CxC	Veces	6.51	5.88
Plazo promedio CXC	360 / Rotación cartera	Días	55	61

El gasto operacional con relación a los ingresos por servicios prestados, pasó del 6,23% en el 2007 al 54,26% en el 2008. Esto se debió a la disminución en los costos de ventas, a pesar de un incremento en los gastos operativos.

La rotación del activo aumentó de 4,22 veces en el año 2007, a 5,02 veces en el 2008; esto significa que por cada dólar de recursos que posee la Empresa generó 5.02 dólares de ingresos.

El período promedio de recuperación de cartera en el año 2007 era de 55 días, en el 2008 es de 61 días, en esto incide la variación en el

volumen de la masa de la cartera y a las gestiones realizadas para recuperar la cartera pendiente de los servicios de tercerización anteriores al Mandato No.8. En la actualidad todos los clientes que se atienden cumplen aproximadamente con los plazos establecidos para los pagos, salvo excepciones justificadas administrativamente. Persisten algunos saldos de cartera de montos significativos, producto de los bajos resultados en la gestión de cobranzas con algunos clientes morosos, y de la naturaleza de la operación de pago de nóminas de la intermediación y tercerización laboral, la mayoría de los cuales están en trámites de cobranza legal por la vía de juicios y reclamos a los organismos competentes.

CONCLUSION

El año 2007 se caracterizó por un aumento significativo de los ingresos debido a nuevos clientes muy importantes, sin embargo, la rentabilidad neta tuvo una disminución no significativa debido a las inversiones en gastos de operación cuyo producto se realizará en los próximos años.

El año 2008 se caracterizó por una fuerte incertidumbre debido a eliminación total de la tercerización por parte de la Asamblea Nacional Constituyente, lo cual afectó seriamente la estabilidad de la empresa, sin embargo, la sustitución del ingreso por medio de la prestación de servicios de promociones y mercadeo han logrado construir una base de ingresos mucho más sólida y confiable, puesto que es un servicio con mayor valor agregado que los clientes aprecian y pagan por el resultado del servicio. Por lo tanto, se fortalecerán estas negociaciones y se procederá a ampliar la oferta de servicios de este tipo con la introducción de innovaciones tecnológicas que garantizarán una mayor demanda y una diferenciación clara de mercado. Así mismo se atenderá a una base mayor de clientes para dispersar el riesgo antes centrado en torno a algunos clientes que generaban la mayor parte de los ingresos.

Muy atentamente,



Osvaldo Ruiz Gálvez
Gerente General

RECURSOS