



**EXPRESSARTE**  
**ESTRATEGIA Y CREATIVIDAD**  
**CÍA. LTDA.**

**INFORME**  
**ANUAL 2008**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**  
INSTRUMENTOS DE FIDUCIA

30 ABR 2009

*Victor Barros Pontón*

## **FILOSOFÍA DE LA EMPRESA**

### **MISIÓN**

Ofrecemos soluciones de marketing innovadoras e integrales. Para lograrlo contamos con un equipo conformado por expertos en estrategia empresarial y creativos publicitarios que siempre se preocupan por desafiar el status quo. Traducimos esta inquietud en ideas y acciones que buscan exceder las expectativas de rentabilidad de nuestros clientes y nuestros accionistas.

### **VISIÓN**

Ser una de las principales referencias en América Latina en materia de innovación para la construcción de marcas y solución de problemas de mercadeo.

### **VALORES INSTITUCIONALES**



#### **Alta Carga Creativa**

Meter en una caja los pensamientos más absurdos y los más lógicos, los más conservadores y los más transgresores, los blancos, los negros, los grises... agitarlos muchas veces, tanto, tanto hasta que exploten. Una nube de electrones, un rayo cargado de las más potentes ideas. Alta Carga Creativa.

La creatividad es un elemento clave del trabajo que desempeñamos día a día. Hablamos de una creatividad orientada a cumplir objetivos de comunicación específicos, no sólo de la creatividad "intensa" que nos ayuda a ganar premios y nos aleja de los objetivos reales de comunicación. Pero por sobre todas las cosas, creatividad con base

en ideas que nos hacen felices, a nosotros, a nuestros clientes y a la audiencia.



### **Certeza Instintiva**

Saber lo que se quiere, tenerlo internamente tan pero tan asimilado que de manera casi automática, todas las respuestas van orientadas en sentido de nuestro objetivo. Certeza Instintiva.

La publicidad es un negocio y existe en función de satisfacer las necesidades de otros negocios. Es por ello que orientamos nuestros esfuerzos a conocer e involucrarnos en profundidad con las estrategias de nuestros clientes, sólo así podemos apuntar al mismo sitio, sólo así podemos identificar oportunidades interesantes para ellos a nivel de comunicación y diseñar estrategias que permitan hablarle a su público de manera efectiva.



### **Sinergia Simbiótica**

Estar cerca, muy cerca aunque seamos diferentes. Luego beneficiarnos de ello, generando una energía adicional, una energía en constante retroalimentación, que no puede ser alcanzada por nuestra propia cuenta. Sinergia Simbiótica.

Trabajamos duro, día a día, por establecer relaciones con nuestros clientes que permitan que ambos saquemos el mejor provecho de la misma. Sabemos que este es un trabajo que requiere constancia, por ello estamos revisando constantemente la relación con cada uno de ellos para buscar formas y mecanismos que optimicen su funcionamiento.

## **INFORME A LOS ACCIONISTAS**

### **INFORME DE GESTIÓN**

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que establecen normas de carácter legal, la Gerencia General de Expressarte Estrategia y Creatividad Cía. Ltda., cumple en presentar a la Junta General Ordinaria de Accionistas el "Informe de Gestión correspondiente al ejercicio económico 2008", que incluye un señalamiento de las principales actividades administrativas y el análisis de sus estados financieros.

### **CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

Luego del rotundo éxito de la compañía Expressarte en Venezuela, que se consolidó como una empresa innovadora para la construcción de marcas prestigiosas (Black & Decker, Daewoo Motors, Seguros La Previsora, HP de Venezuela, Leones del Caracas, entre otros); se da un gran paso en su estrategia de internacionalización para crear sus oficinas en el Ecuador.

De esta manera, en julio de 2008, se constituye EXPRESSARTE ESTRATEGIA Y CREATIVIDAD CÍA LTDA. posicionándose dentro de la industria del asesoramiento en estrategia empresarial y de mercadeo, relacionada con la creación y ejecución de campañas publicitarias para los distintos medios de comunicación (impreso, radio, cine, televisión, medios exteriores), diseño de material publicitario, diseño de material promocional, investigaciones de mercado, asesorías relacionadas con el medio, realización de eventos, coordinación y elaboración de planes comunicacionales, elaboración de estrategias

creativas y ejecuciones y otras actividades relacionadas con la industria publicitaria.

Nuestro objetivo es ofrecer a los clientes un servicio de calidad, con soluciones y estrategias responsables y confiables que combinen el impacto de los acontecimientos económicos y sociales a sus necesidades. "La satisfacción del cliente es la clave de nuestro éxito", por ello es fundamental crear un compromiso activo, a largo plazo con los clientes que les brindará soluciones, asistencia y valor agregado.

A finales del mes de octubre del 2008, se terminó de constituir legalmente la Compañía en la ciudad de Cuenca, y a partir del mes de septiembre comenzaron sus operaciones formales.

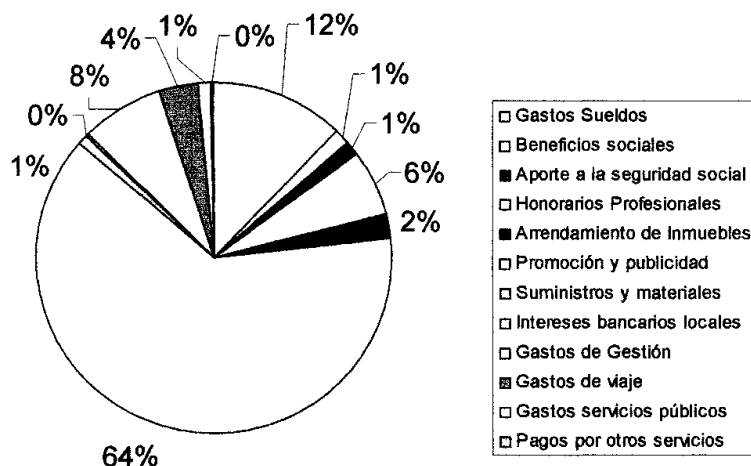
Las circunstancias de tipo político y económico, sumadas al proceso de constitución que atravesaba nuestra entidad, afectaron negativamente los resultados financieros, provocando la pérdida consignada en los reportes contables correspondientes.

Pero a pesar de las adversidades, se ha procedido a cumplir cabalmente con los compromisos adquiridos por ley, como la cancelación de las obligaciones patronales en el campo laboral derivadas de la afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Dentro del ámbito tributario, la Compañía ha dado cumplimiento a las obligaciones contraídas con el Servicio de Rentas Internas y se encuentra en la lista blanca de esta entidad.

En el Año 2008, pagamos a nuestros proveedores y a entidades con la que adquirimos obligaciones, un valor de \$ 38.208,90 por sus productos y servicios.

La siguiente figura refleja de mejor manera nuestra contribución al desarrollo y engrandecimiento de la economía del país, que permiten el crecimiento empresarial de nuestros proveedores e instituciones gubernamentales.



## ALGUNOS INDICADORES AÑO 2008

### Indicador de Liquidez

Miden la capacidad de la compañía para satisfacer o cubrir sus obligaciones a corto plazo, en función a la tenencia de activos líquidos, más no a la capacidad de generación de efectivo.

$$\begin{aligned}
 \text{Razón Circulante} &= \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} \\
 &= 6227.88 / 9378.90 \\
 &= 0.67
 \end{aligned}$$

El resultado de esta razón significa que por cada \$1 que debo, tengo \$0,67 del activo corriente para cubrir obligaciones, es decir, no se cuenta con el suficiente dinero disponible para cancelar las obligaciones de corto plazo, situación que se aspira cambiar completamente en el ejercicio 2009.

$$\begin{aligned}\text{Prueba Súper Ácida} &= \text{Caja Bancos} / \text{Pasivo Corriente} \\ &= 1535.90 / 9378.90 \\ &= 0.16\end{aligned}$$

En esta razón se refleja que contamos con el 16% de liquidez para operar, sin recurrir a los flujos de venta.

$$\begin{aligned}\text{Rotación de Caja y Bancos} &= (\text{Caja Bancos} \times 360) / \text{Ventas} \\ &= (1535.90 \times 360) / 35904.78 \\ &= 15.39 \text{ días}\end{aligned}$$

En la interpretación de este ratio, contamos con liquidez para cubrir 15 días de venta.

$$\begin{aligned}\text{Rotación de Activos Totales} &= \text{Ventas} / \text{Activos Totales} \\ &= 35904.78 / 7474.78 \\ &= 4.80 \text{ veces}\end{aligned}$$

Este resultado refleja que se coloca entre sus clientes 4.8 veces el valor de la inversión efectuada. Este ratio, nos indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada \$1 invertido.

## **METAS PARA EL PRÓXIMO EJERCICIO ECONÓMICO**

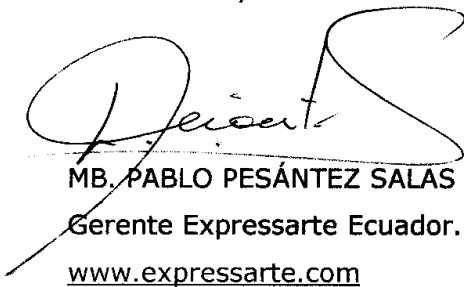
- ✚ Ser una compañía líder en el desarrollo de estrategias para mejorar la competitividad y la rentabilidad de los negocios.

- ✚ Brindar un servicio profesional dentro de los más altos estándares de ética, calidad y responsabilidad
- ✚ Asegurar que nuestra práctica profesional ofrezca a los clientes un alto valor agregado, una gran relación efectividad-costos y una efectiva implantación de nuestras recomendaciones para lograr excelentes resultados en sus empresas
- ✚ Tener solidez financiera para el cumplimiento de responsabilidades y obligaciones con los medios y entidades.

### **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a todos los asociados y a los colaboradores por su apoyo entusiasta y dedicación responsable que permitirán en el futuro el logro de grandes resultados.

Atentamente,



MB. PABLO PESÁNTEZ SALAS  
Gerente Expressarte Ecuador.  
[www.expressarte.com](http://www.expressarte.com)