

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señora Presidenta del Directorio, María Eugenia González:

El presente informe de gerencia tiene como objetivo someter a consideración de la Junta General Ordinaria de ESSART S.A. los temas de mayor relevancia del 2015 para las actividades de la empresa. Se incluyen también los resultados de gestión alcanzados por esta gerencia general.

En el año 2015, según las estrategias empleadas en la parte comercial se han mantenido resultados óptimos, alcanzando una estabilización comercial en ventas y satisfacción de clientes, ante potenciales competidores a nivel nacional, consolidados y de mayor estructura organizativa. Aun así la empresa mediante su política de precios en productos importados y ampliando los números de líneas, obtuvo un mayor volumen de utilidad bruta en ventas en la mayoría de ítems disponible para la venta.

VENTAS ESSART 2015 Y CUADRO COMPARATIVOS 2014 Y 2013

MONITOREO Y SEGUIMIENTO VENTAS NETAS ESSART			
MESES	2013	2014	2015
ENERO	198,619.20	252,902.46	264,265.45
FEBRERO	186,933.87	228,954.82	225,718.11
MARZO	190,914.87	230,622.70	249,479.22
ABRIL	203,073.77	239,123.81	224,095.19
MAYO	217,760.61	232,821.78	228,614.63
JUNIO	199,676.39	209,249.83	248,115.60
JULIO	237,628.10	239,616.67	260,128.62
AGOSTO	245,275.89	285,483.77	250,863.35
SEPTIEMBRE	235,984.90	273,262.30	236,207.26
OCTUBRE	226,429.43	264,406.00	238,648.06
NOVIEMBRE	225,749.47	216,243.75	225,264.83
DICIEMBRE	247,034.99	276,083.14	223,183.86
TOTALES	2,615,081.49	2,948,771.03	2,874,584.17
		333,689.54	- 74,186.86
		13%	-3%
	2,615,081.49	2,948,771.03	2,874,584.17



A pesar de un decrecimiento en ventas del -3% en relación al 2014, en este período la cantidad de productos importados es mayor, la venta en este año por cada ítem incrementó el margen de utilidad.

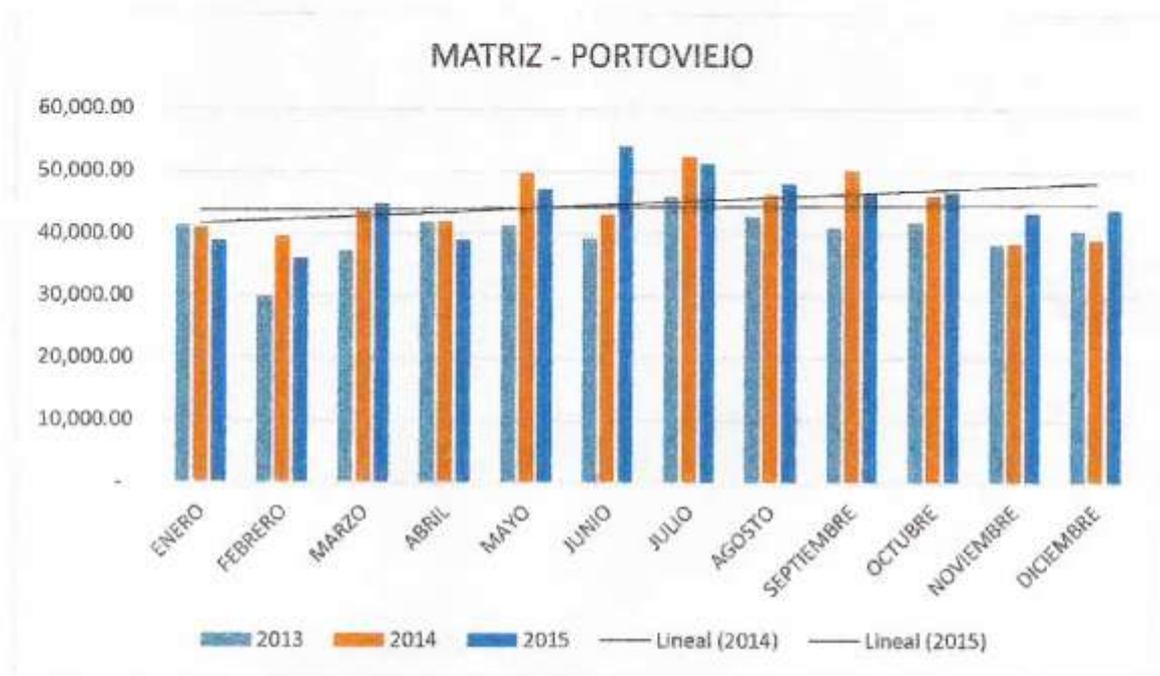
RESULTADOS COMERCIALES POR LOCAL

LOCAL 1.- MATRIZ PEDRO GUAL Y GRACIA MORENO - PORTOVIEJO MATRIZ

(Valores Expresados en Dólares Americanos USD)

	VENTAS NETAS		
	2013	2014	2015
ENERO	41,229.08	40,859.20	38,731.47
FEBRERO	29,798.34	39,497.69	35,988.34
MARZO	37,166.48	43,574.88	44,758.22
ABRIL	41,747.74	41,899.84	38,823.35
MAYO	41,309.99	49,693.19	47,127.54
JUNIO	39,213.75	43,002.02	54,097.85

JULIO	45,942.84	52,359.67	51,246.15
AGOSTO	42,780.03	46,301.58	48,080.58
SEPTIEMBRE	40,968.30	50,171.96	46,546.05
OCTUBRE	41,776.19	46,073.02	46,595.23
NOVIEMBRE	38,180.50	38,344.58	43,356.13
DICIEMBRE	40,520.81	39,077.08	43,843.72
	480,634.05	530,854.71	539,194.64
TOTALES		50,220.66	8,339.93
			10%
			1.57%
	480,634.05	530,854.71	539,194.64

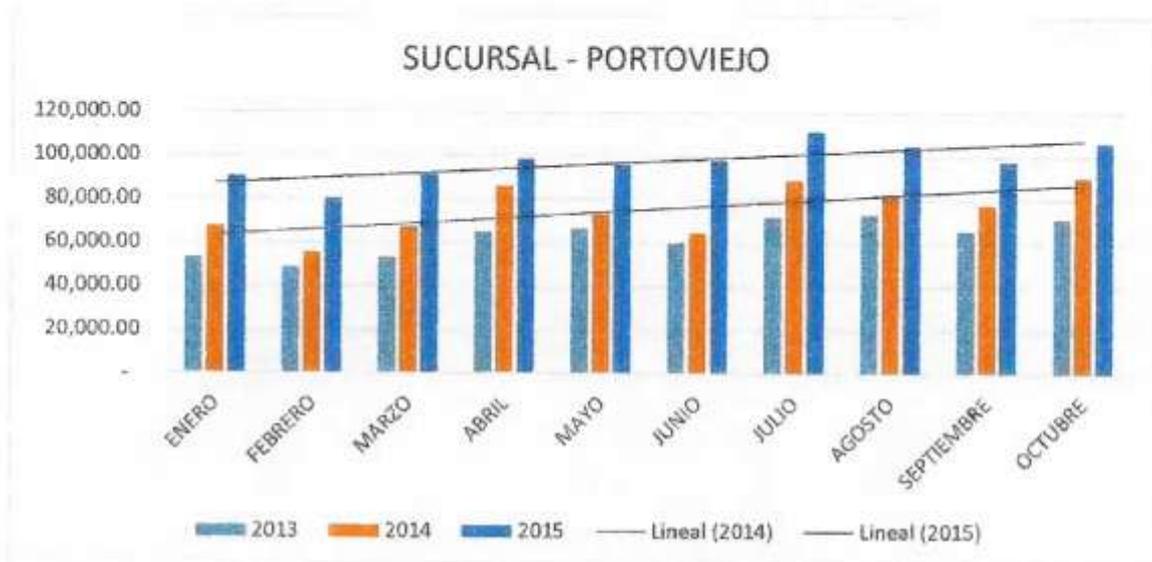


Local Comercial de la Matriz, ha incrementado sus ventas con política de Atención al cliente de calidad, llegando a mejorar el servicio y soluciones al consumidor final. Se ha logrado aumentar y estabilizar las ventas con tendencia a seguir ampliando en este proceso. Con

respecto a los próximos años el objetivo de este local es convertirse en el centro de operaciones para las ventas a nivel nacional.

LOCAL 2.- SUCURSAL 9 DE OCTUBRE Y ESPEJO - PORTOVIEJO

VENTAS NETAS			
MESES	2013	2014	2015
ENERO	52,842.08	67,368.55	90,438.94
FEBRERO	48,756.60	55,601.51	79,955.91
MARZO	52,974.62	67,036.86	91,173.81
ABRIL	65,032.40	85,865.46	98,501.03
MAYO	66,523.75	73,093.59	95,641.00
JUNIO	59,770.88	64,565.27	97,363.12
JULIO	72,264.97	88,481.40	111,254.22
AGOSTO	73,124.43	82,524.44	104,322.21
SEPTIEMBRE	65,717.63	77,509.01	97,297.41
OCTUBRE	71,281.31	90,480.15	106,351.63
NOVIEMBRE	61,122.33	75,242.19	91,086.61
DICIEMBRE	67,113.22	89,117.88	93,422.78
TOTALES	756,524.22	916,886.31	1,156,808.68
		160,362.09	239,922.37
		21%	26%
	756,524.22	916,886.31	1,156,808.68

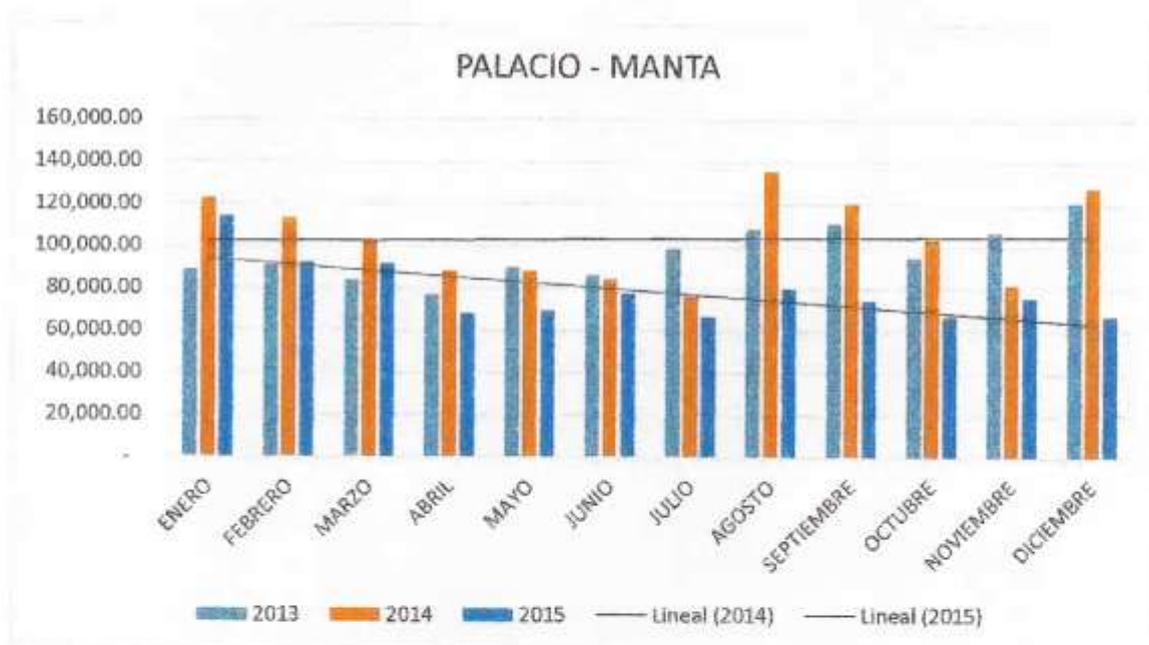


El mejor crecimiento en volumen de venta lo presenta este local, ya que en los dos últimos años aumentó en 47% siendo el 26% en relación al buen año 2014. A pesar de las incomodidades en estas instalaciones, la idea a futuro es mejorar la infraestructura, donde se pretende invertir con visión de seguir aumentando la mayor cantidad de ítem en líneas de comercialización masiva y así, ser la primera opción en reparaciones de vehículos de motor a gasolina en toda la provincia de Manabí.

LOCAL 3.- PALACIO DEL RULIMAN – MANTA

VENTAS NETAS			
MESES	2013	2014	2015
ENERO	88,567.27	122,458.89	114,009.75
FEBRERO	90,686.71	112,872.59	91,978.54
MARZO	83,696.62	103,218.35	91,617.79
ABRIL	77,128.71	88,139.62	68,142.75
MAYO	90,019.20	88,053.73	69,368.60
JUNIO	86,297.42	84,181.34	77,586.38
JULIO	98,718.43	75,993.32	66,459.69
AGOSTO	108,272.76	135,498.11	80,133.82
SEPTIEMBRE	110,992.88	119,988.88	74,079.13
OCTUBRE	94,984.45	103,285.78	66,558.80
NOVIEMBRE	106,490.00	81,460.18	75,686.24
DICIEMBRE	121,288.77	127,893.59	66,954.46

TOTALES	1,157,143.22	1,243,044.38	942,575.96
		96,024.83	- 300,468.42
		8%	-24%
	1,157,143.22	1,243,044.38	942,575.96

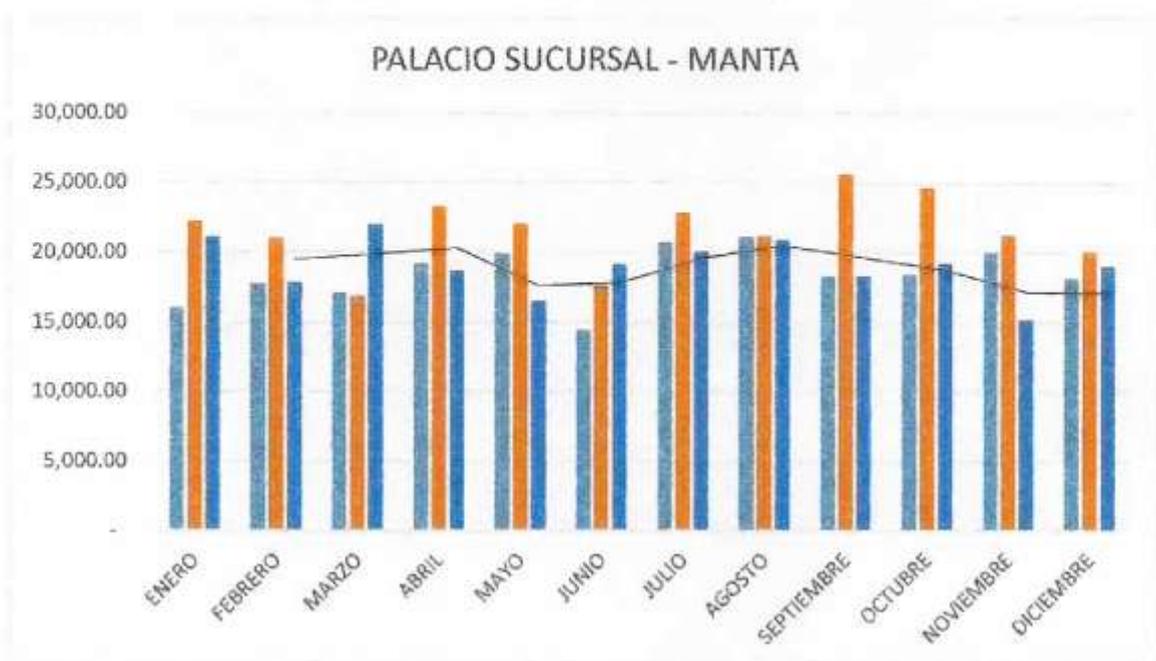


En el principal local comercial de Manta, se presentan cifras en decrecimiento del -24% con respecto al año anterior, esperando se reactive más el área industrial y automotriz, el primer sector ha sido a través de los años la principal fuente comercial para la empresa, pero debido a una mala política de crédito y poco incentivo en esta área, el nivel de ventas tiende a la baja, para ello se está pensando en fortalecer cada sector comercial con nuevas medidas a futuro, y pesar del decrecimiento se mejoró la cuenta por cobrar y futuras ventas a crédito.

LOCAL 4.- PALACIO MANTA TARQUI

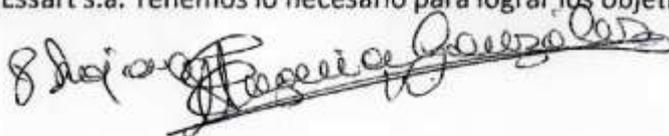
VENTAS NETAS			
MESES	2013	2014	2015
ENERO	15,980.77	22,215.82	21,085.29
FEBRERO	17,692.22	20,983.03	17,795.32
MARZO	17,077.15	16,792.61	21,929.39

ABRIL	19,164.92	23,218.89	18,628.06
MAYO	19,907.67	21,981.27	16,477.49
JUNIO	14,394.34	17,501.20	19,068.25
JULIO	20,701.86	22,782.28	20,041.86
AGOSTO	21,098.67	21,159.64	20,874.17
SEPTIEMBRE	18,306.09	25,592.45	18,284.66
OCTUBRE	18,387.48	24,567.05	19,142.39
NOVIEMBRE	19,956.64	21,196.80	15,135.85
DICIEMBRE	18,112.19	19,994.59	18,962.90
TOTALES	220,780.00	257,985.63	227,425.63
		37,205.63	- 30,560.00
			17%
	220,780.00	257,985.63	227,425.63



El local del sector Tarqui de la ciudad de Manta, presenta disminuciones del -12% en relación al año anterior. Muestra de ello, es el bajo movimiento industrial en la caída del pescado como principal fuente de ingresos a la industria, sumado a la competencia involucrada al sector desde este año, produciendo este evento en la ciudad de Manta en ambos locales.

En resumen, el desarrollo de las ventas de Portoviejo compensó la baja comercial en la ciudad de Manta, para ello se hará una planificación estratégica ante esta situación. El año 2015 ha sido un año de logros y de crecimiento. Por esta misma razón, el reto para este nuevo año es aún más grande, dentro de un contexto de optimización de costos y de una creciente competencia. Finalmente, cabe también recalcar que todavía se tiene que trabajar para alcanzar nuestra meta, por lo tanto, el compromiso está en integrar los aspectos administrativos, financieros, contables, para tomar mejores decisiones mediante el análisis de resultados; este proceso continuará con implementación de entes motivacionales a colaboradores e inversión con aún más fuerza en el 2016. Finalmente, quisiera agradecer al directorio por su apoyo y dirección durante el 2015, al igual que a todo el equipo de Essart s.a. Tenemos lo necesario para lograr los objetivos planteados para este nuevo año.



Julio César Romero Torres

GERENTE GENERAL ESSART S.A