CUENCA, MARZO DEL 2012

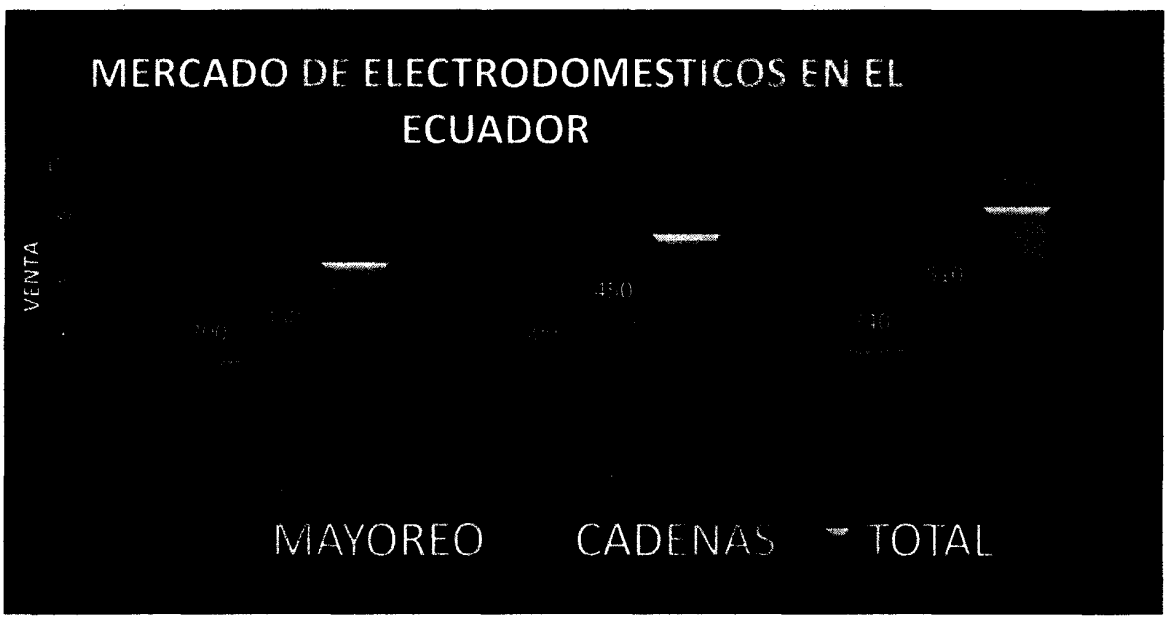
INFORME DE G. GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO 2011

INTRODUCCION

En el 2011 el consumo de electrodomésticos en el Ecuador fue de 850 millones de dólares, de los cuales el 40% - 340 millones - corresponde a horizontales. El 60% - 510 millones - corresponde a las cadenas. El crecimiento de las cadenas en el mercado se debe básicamente a crédito, se estima que para el 2015 la participación de cadenas será del 80% y del 20% para los horizontales

Grafico1

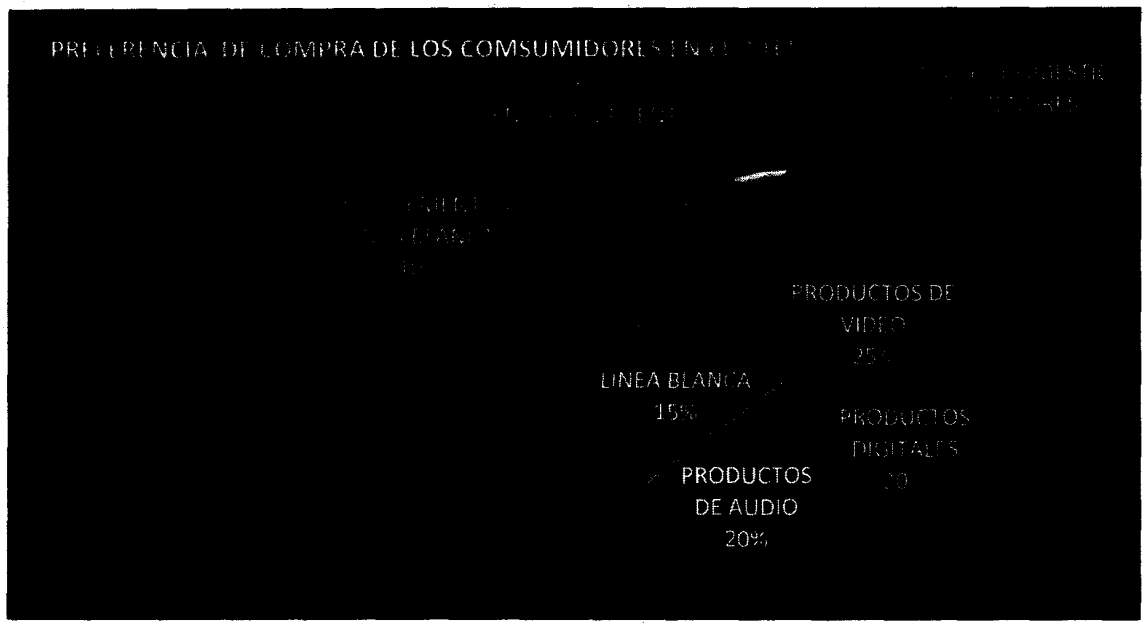


LA INTENCION DE COMPRA fuente revista Ekos 2011

Está concentrada en la adquisición de bienes para el hogar de la siguiente forma:

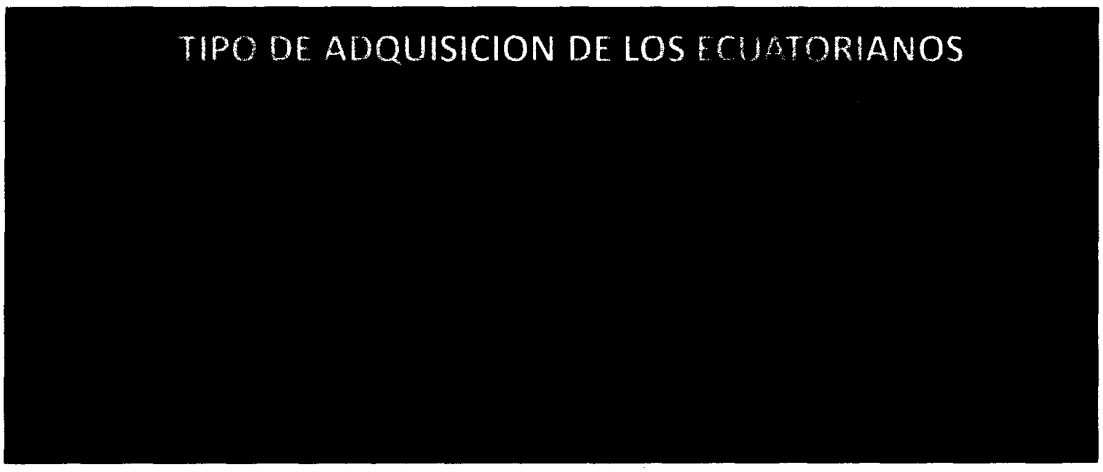
1. Línea de video: LCD, LED.
2. Línea Digital: Computadoras, celulares, cámaras
3. Productos de Audio
4. Línea Blanca: Refrigeradoras y cocinas
5. Complementos de Línea Blanca: Lavadoras, acondicionadores de aire, microondas
6. Juegos y entretenimiento: Consolas de juego.
7. Electrodomésticos menores: Licuadoras, extractores de Jugo, batidoras, aspiradoras

Grafico2



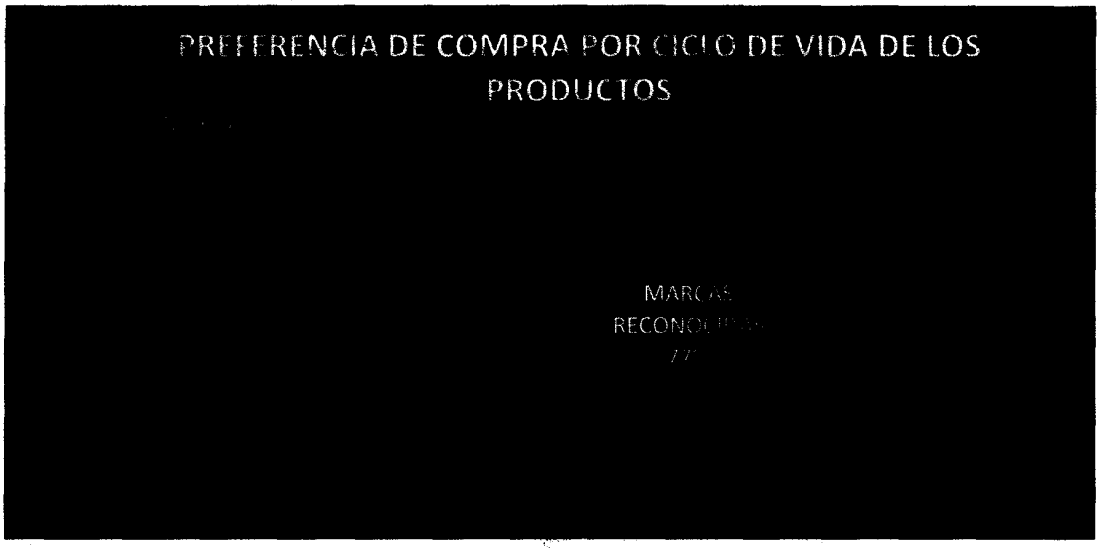
Se estima que el **20%** de la población compra por necesidad, mientras que el **80%** es una adquisición compulsiva, por lo que las estrategias de venta se basan en crear la necesidad del cliente. En esto, todas las marcas de las diferentes categorías de producto se han concentrado en desarrollar productos de alta tecnología incorporando para la comodidad del usuarios elementos digitales y pantallas de LCD, situándole al Ecuador como un consumidor de alta tecnología que le pone a la vanguardia del resto de países de Latinoamérica.

Grafico 3



Otra de las preferencias que el cliente presenta al momento de la compra es la duración y la garantía del producto, el consumidor prefiere a primera instancia productos de marcas reconocidas y que tenga una garantía que proteja la inversión que ha realizado.

Grafico 4



MARCAS, LINEAS Y PARTICIPACION DE MERCADO

LINEA BLANCA

Las marcas de línea blanca con mayor participación en el mercado son: Indurama, Durex / Mabe y LG quienes han ganado mercado por: Precios, Diseño, Desarrollo Tecnológico, Redes de Distribución, Logística y Garantías.

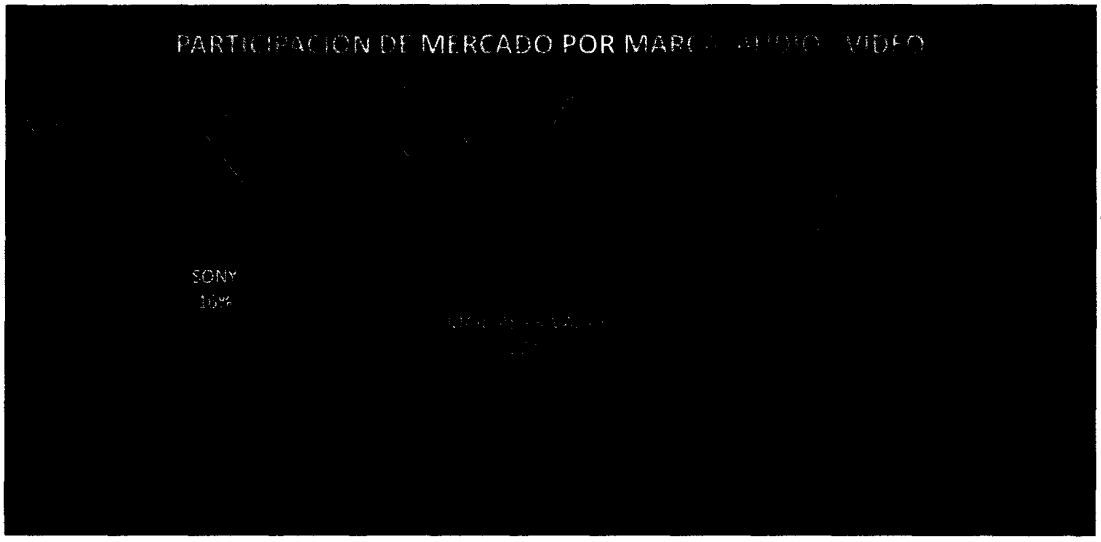
Grafico 5

LINEA DE AUDIO – VIDEO Y DIGITALES

Las principales marcas en el 2011 fueron: LG, Sony, Samsung seguidas por marcas privadas que en los dos últimos años han tenido un crecimiento importante. Marcas como Riviera, Tekno y Prima han ensamblado en el Ecuador alrededor de 150.000 LCD y 100.000 lectores de video. Las marcas importadas introdujeron alrededor de 400.000 unidades.

El más vendido es el de 32" con una preferencia de compra del 50%

Grafico 6



MERCADO Y COMPETENCIA

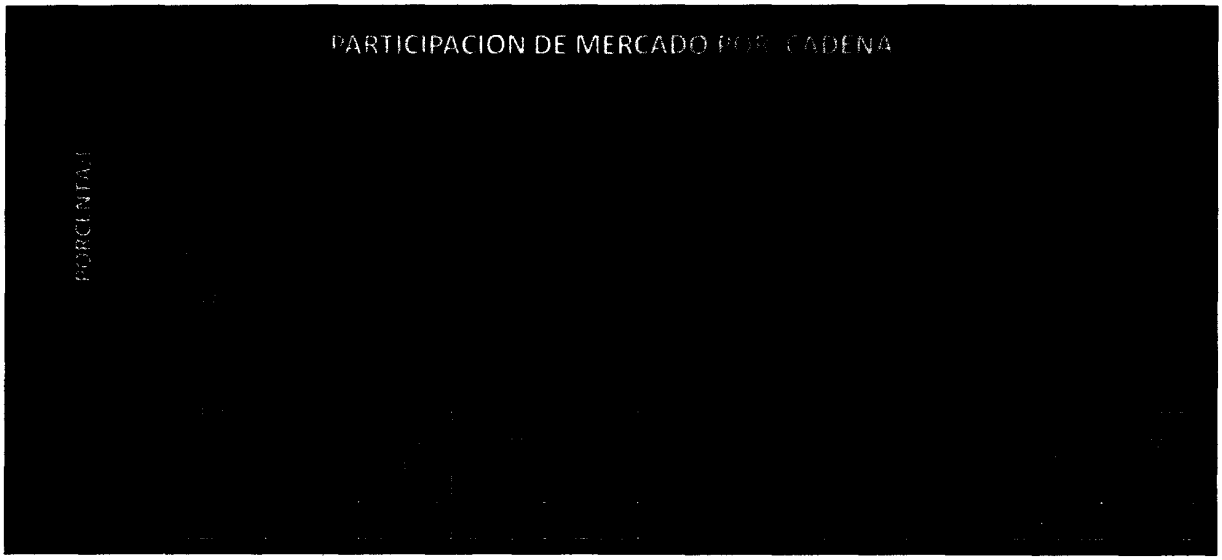
En el mercado Ecuatoriano existen formalmente 10 cadenas de Electrodomésticos que llegan a los diferentes segmentos de mercado de la siguiente forma:

CADENA	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo Alto	Bajo Medio	Bajo Bajo
LA GANGA				X	X	
COMANDATO		X	X			
C.ECONOMICOS		X	X			
ARTEFACTA		X	X			
ORVE - JAPON		X	X			
JAHER			X	X		
MARCIMEX		X	X	X		
TV VENTAS		X	X			
ALMC J. ELJURI		X	X			
ELECTROEXITO				X	X	

PARTICIPACION DE MERCADO

La cadena más importante del país por la cobertura de mercado, crecimiento y resultados es la GANGA con 200 tiendas y 160 millones de venta, con una gran presencia en el segmento bajo y cantones de todas las provincias del país.

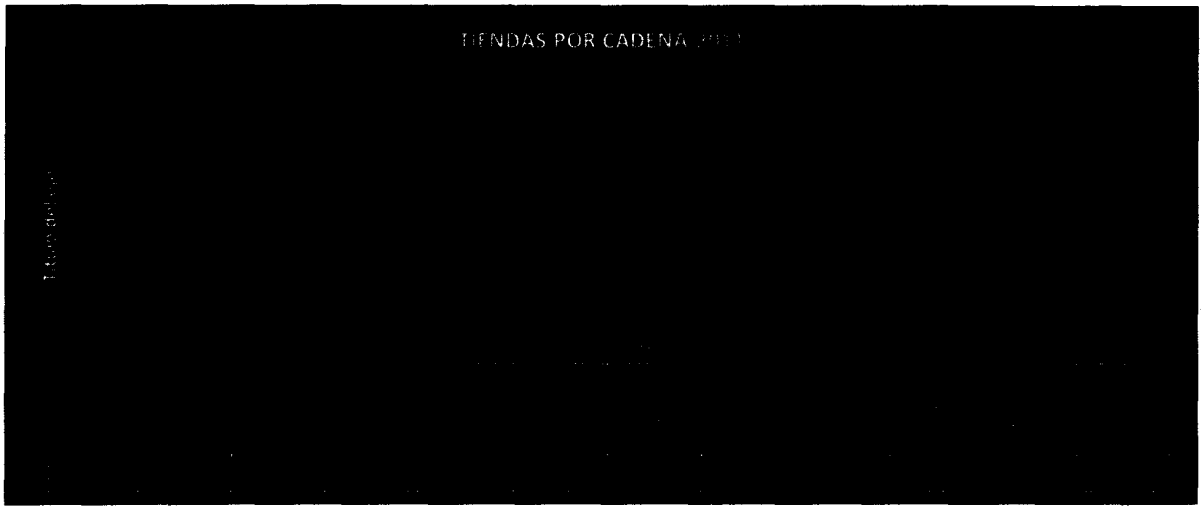
Grafico 7



TIENDAS POR CADENA

Las diez cadenas del país cuentan con 690 tiendas con ventas anuales de 510 millones.

Grafico 8



El factor que incide en el volumen de ventas y en la participación de mercado es el número de tiendas y el tamaño.

Una Tienda con un mix adecuado de producto, políticas de venta y servicio acorde a las necesidades del mercado, incrementan notablemente los resultados.

TAMAÑO DE LAS TIENDAS

TIENDAS	AREA	VENTA MENSUAL	VENTA ANUAL
PEQUEÑAS	75 - 150 M2	26.250 - 52.500	393.750 - 787.500
MEDIANAS	150 - 250 M2	52.500 - 87.500	787.500 - 1.312.500
GRANDES	250 - 500 M2	87.500 - 175.000	1.312.500 - 2.625.000
MEGATIENDAS	500 - 1500 M2	175.500 - 525.000	2.625.000 – 7.875.000

NOTA: SE CALCULA UNA VENTA MENSUAL DE 350 DOLARES POR METRO CUADRADO Y PARA LA VENTA ANUAL UN AÑO DE 15 MESES. MAYO Y DICIEMBRE REPRESENTAN EN VENTAS 2.5 MESES DEL PROMEDIO.

La cadena a seguir por el target de mercado es la GANGA, además de ser la más grande del país, el formato de los puntos de venta son idóneos para los segmentos de mercado MEDIO-BAJO Y BAJO-ALTO.

Grafico 9

LAS VENTAS

Las cadenas en los dos últimos años se han fortalecido y han ganado participación de mercado por las ventas a crédito, en promedio financian hasta el 90% de las ventas y en temporadas de Mayo y Diciembre hasta el 100%.

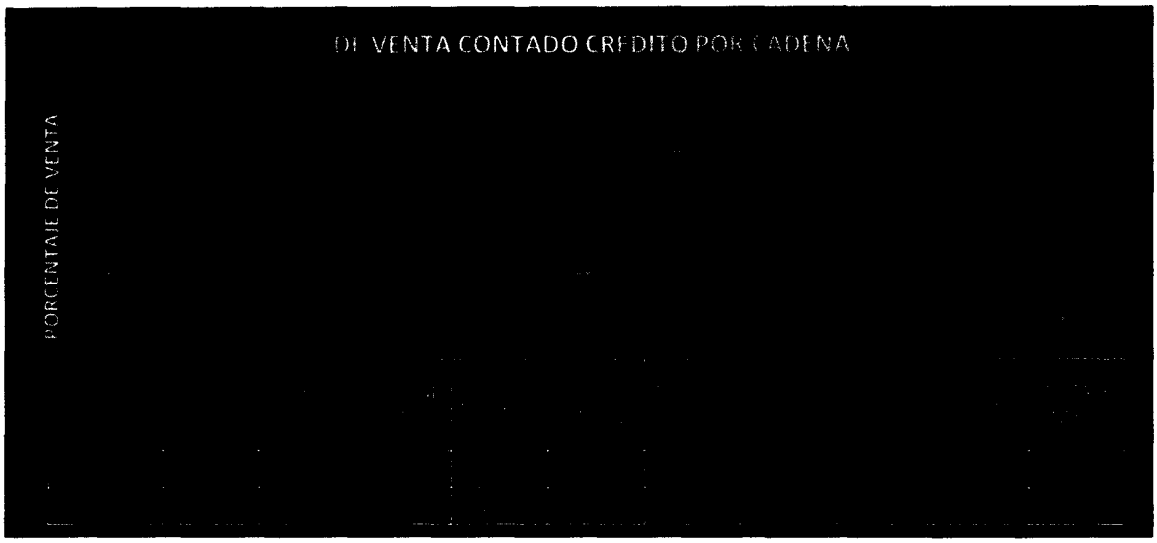
Los usuarios compran en las cadenas por las siguientes razones:

- El Mix de Producto
- La exhibición
- La Agilidad de la Venta
- Las Marcas y la publicidad
- La Garantía y el servicio
- El Financiamiento y los plazos
- Las Promociones y los regalos
- La confianza

Grafico 10

VENTA DE CONTADO Y CREDITO

Grafico 11



VENTA A CREDITO DIRECTO

Las ventas a crédito DIRECTO tienen preferencia en el consumidor final. Capta el 100% del segmento bajo debido a que no acceden fácilmente a créditos del sector financiero, así como al segmento medio bajo que ha perdido la capacidad de ahorro.

Esta tendencia de consumo a crédito se mantendrá en los siguientes 10 años, tiempo en el que se estima que el mercado alcanzara una mejor estabilidad productiva y por ende un mejor comportamiento de pago.

MEDIOS DE PUBLICIDAD UTILIZADOS

Las cadenas con mayor recordación de marca son: *LA GANGA, TV VENTAS, COMANDATO Y ARTEFACTA.*

Los medios de publicidad que más utilizan son los siguientes:

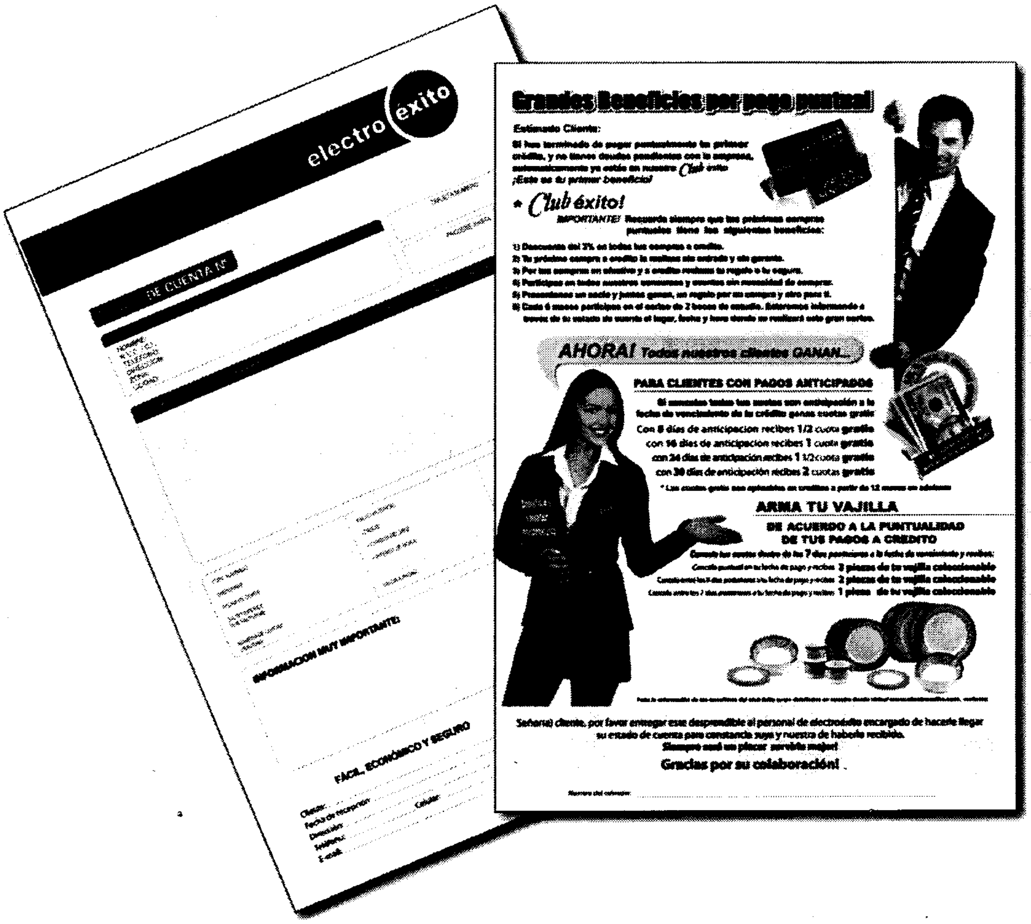
Grafico 12

ELECTROEXITO, en los 6 años que tiene como empresa ha utilizado el mercadeo directo como medio de publicidad para difundir las estrategias de venta así como las promociones mensuales y de temporada. En la actualidad al tener 45 puntos de venta se hizo necesario utilizar la TV como medio de comunicación masivo para mejorar la recordación de marca e incentivar la intención de compra.

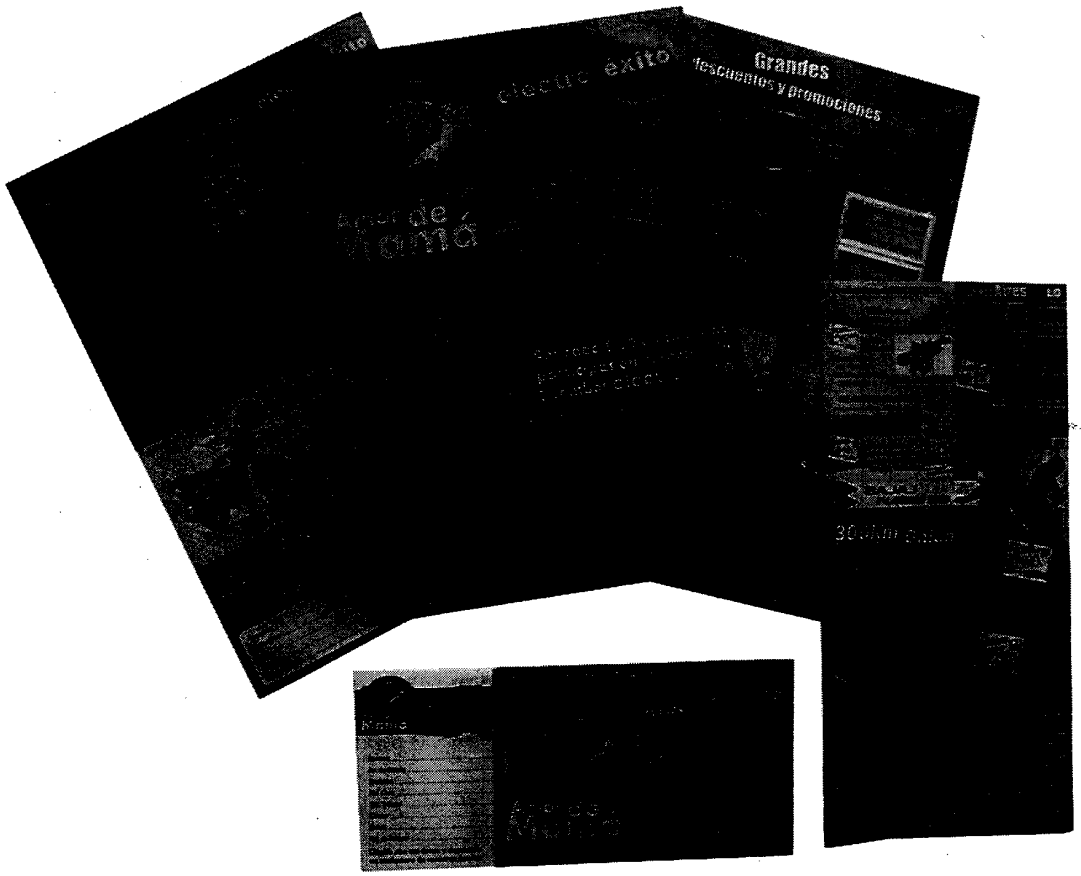
- Hojas volantes
- Revista Banco del Austro
- Insertos
- Pagina Web

REVISTA BANCO DEL AUSTRO

electro éxito
Precios con amor de Mamá
Electrolux
REFRIGERADORA
Oster
BLANCA GN-T5630C
REFRIGERADORA LG 15 pies
LG
12 pagos de:
$ 77,60
GR-13W10CPF
REFRIGERADORA LG 4 pies
$ 24,41
Cafetera
Electrolux CM1PRO
SIDE BY SIDE GCP207WTR
REFRIGERADORA LG 20 pies
$ 133,43
$ 42,35
$ 60,53
$ 98,56
SIN INTERESES



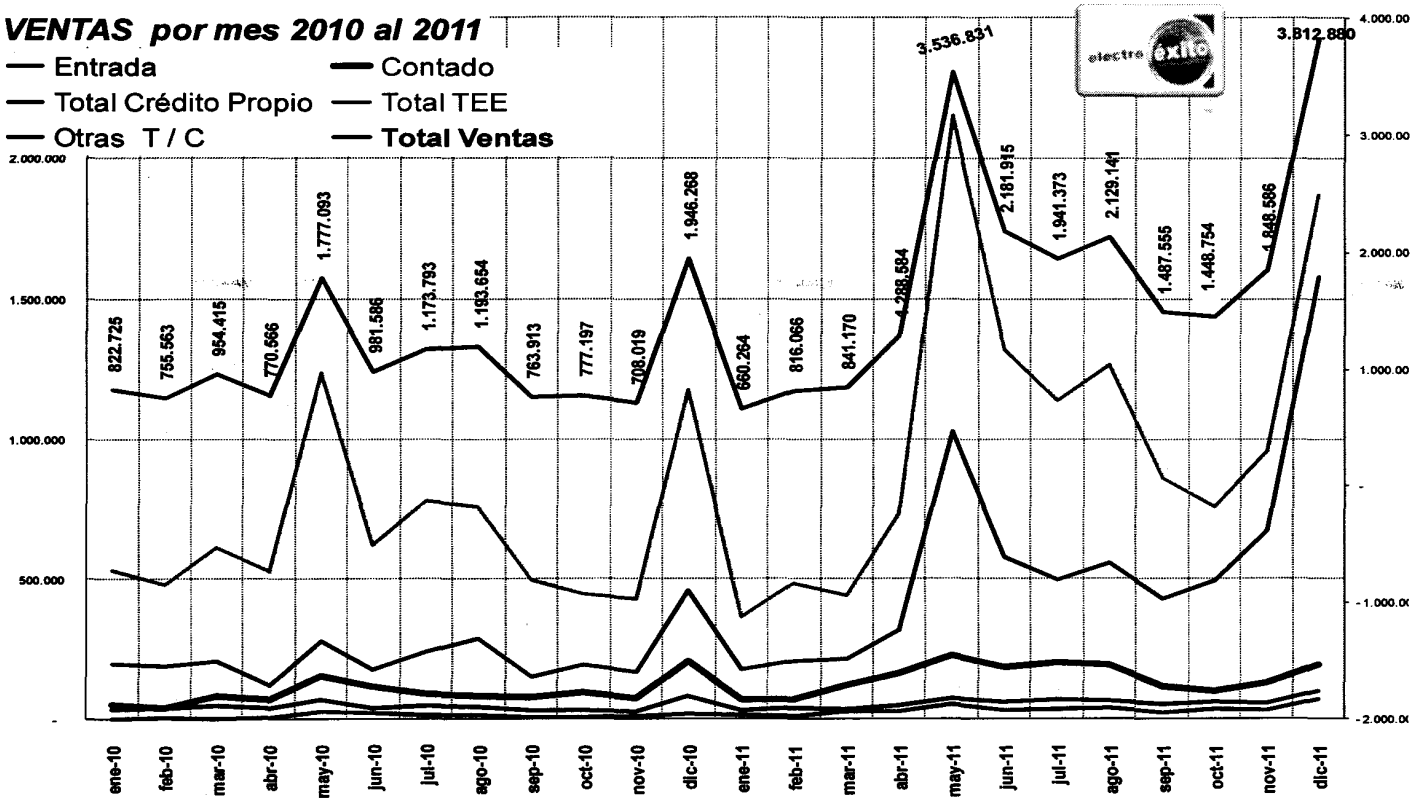
electro éxito
DE CUENTA N°
INFORMACION MUY IMPORTANTE:
FÁCIL, ECONÓMICO Y SEGURO
Grandes Beneficios por pago puntual
Estimado Cliente:
Club éxito!
AHORA! Todos nuestros clientes GANAN...
PARA CLIENTES CON PAGOS ANTICIPADOS
Con 8 días de anticipacion recibes 1/2 cuota gratis
con 16 días de anticipacion recibes 1 cuota gratis
con 24 días de anticipación recibes 1 1/2 cuota gratis
con 30 días de anticipación recibes 2 cuotas gratis
ARMA TU VAJILLA
DE ACUERDO A LA PUNTUALIDAD DE TUS PAGOS A CREDITO
Señor(a) cliente, por favor entregar este desprendible al personal de electroéxito encargado de hacerle llegar su estado de cuenta para constancia suya y nuestra de haberlo recibido.
Siempre será un placer servirle mejor!
Gracias por su colaboración!

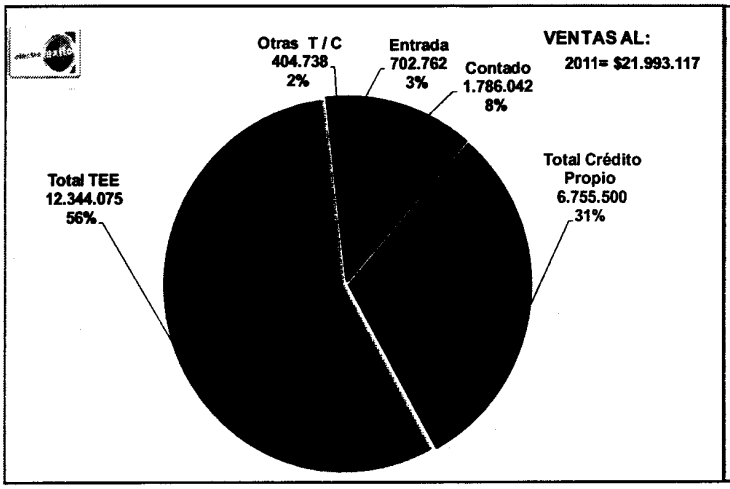

Grandes
descuentos y promociones

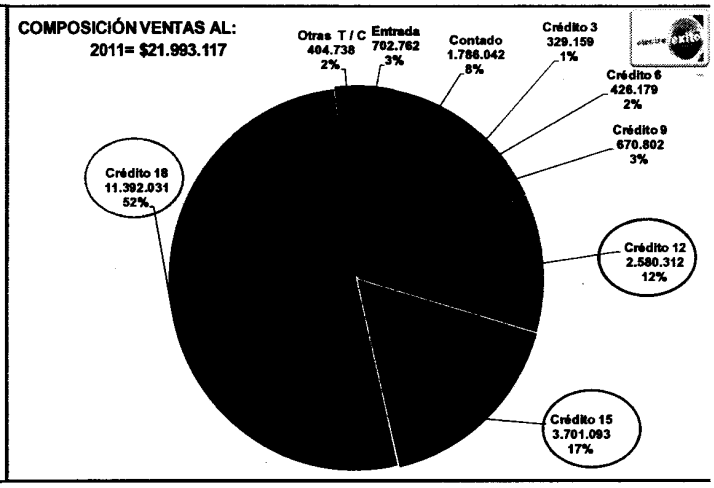
RESULTADOS DEL 2011

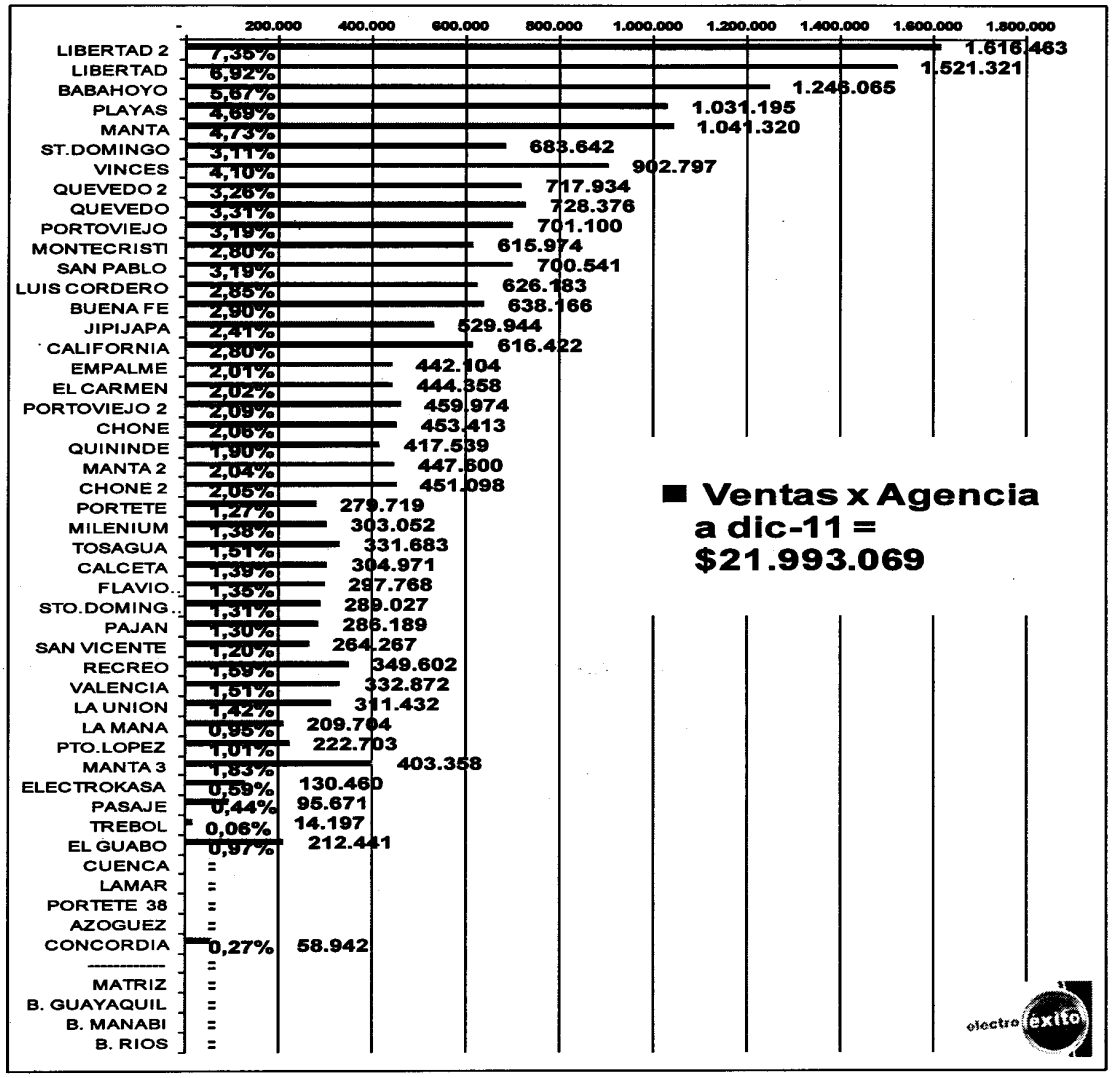
VENTAS DEL 2011

El presupuesto de ventas del 2011 fue de **20** millones y se vendió **21.993 millones** con un cumplimiento del **109.96%.** El crecimiento en relación al 2010 fue del **74,21%.**

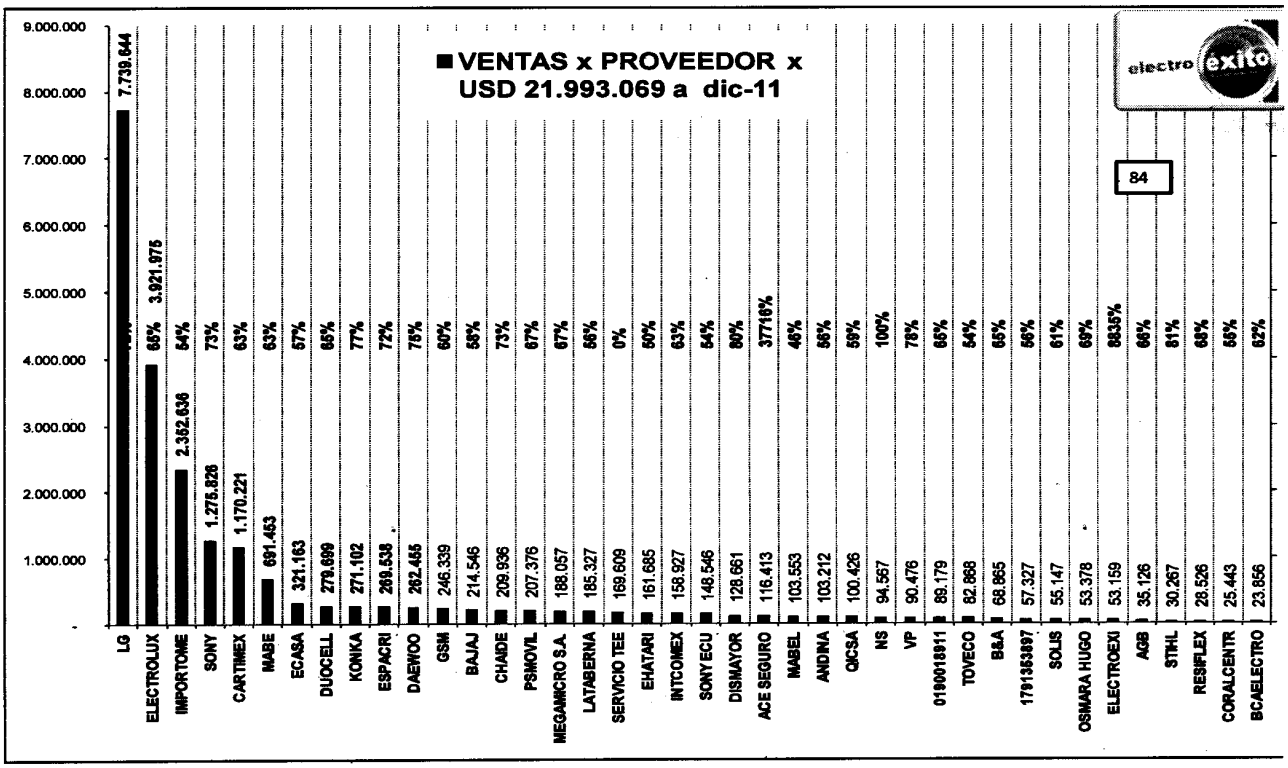


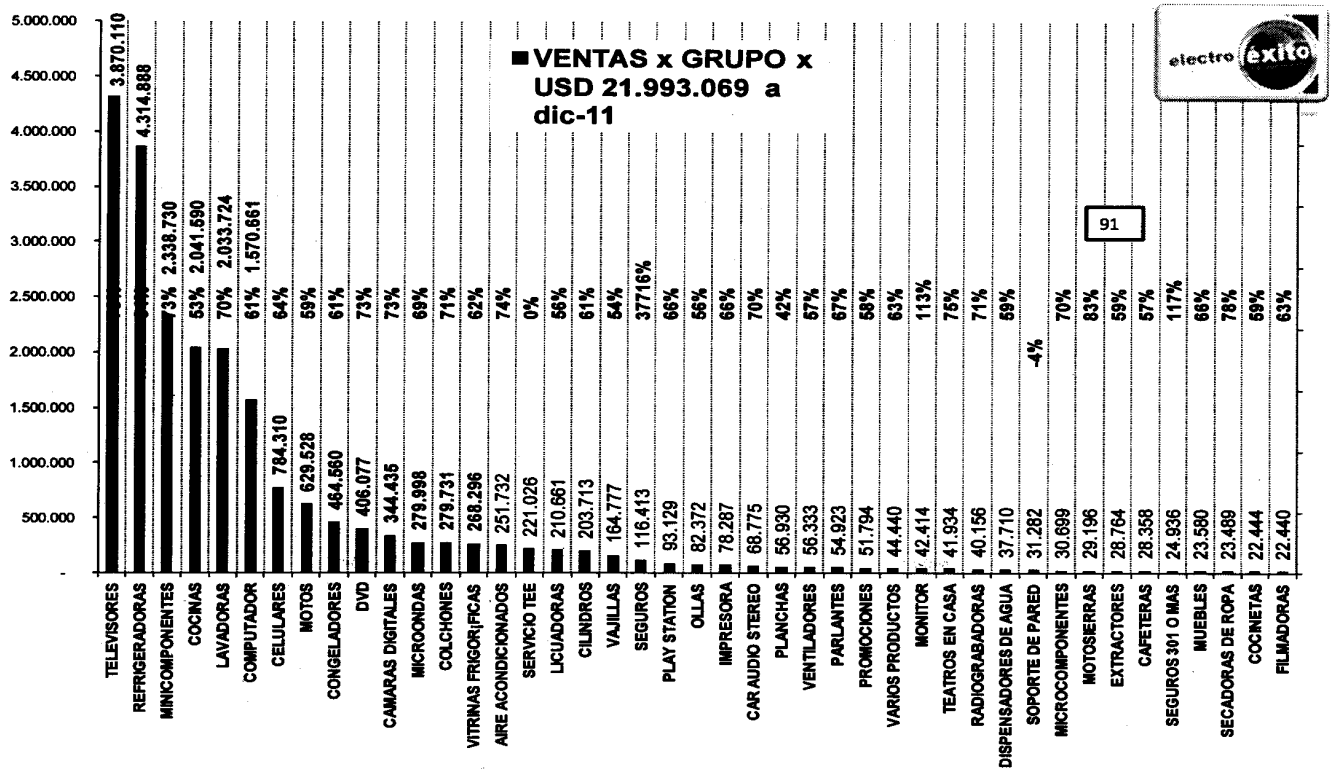

VENTAS AL:
2011= $21.993.117
Otras T / C
404.738
2%
Entrada
702.762
3%
Contado
1.786.042
8%
Total Crédito
Propio
6.755.500
31%
Total TEE
12.344.075
56%

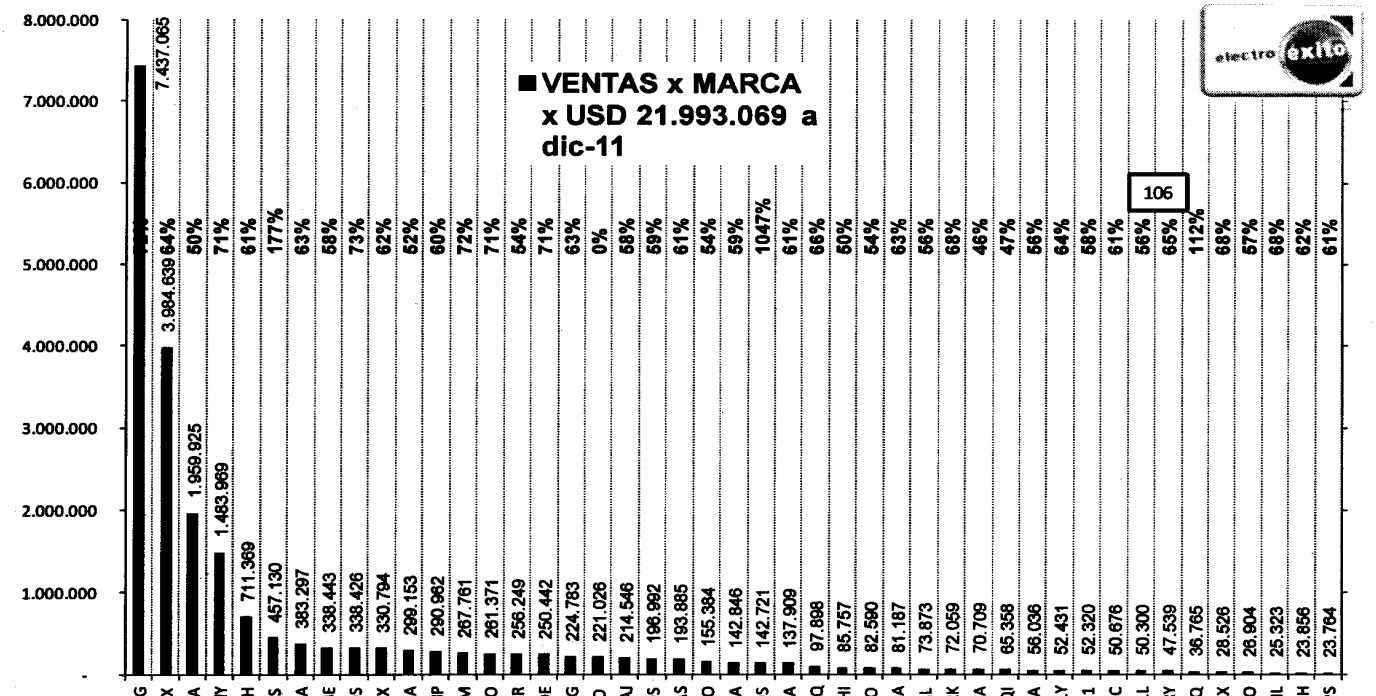

COMPOSICIÓN VENTAS AL:
2011= $21.993.117
Otras T / C
404.738
2%
Entrada
702.762
3%
Contado
1.786.042
8%
Crédito 3
329.159
1%
Crédito 6
426.179
2%
Crédito 9
670.802
3%
Crédito 12
2.580.312
12%
Crédito 15
3.701.093
17%
Crédito 18
11.392.031
52%


200.000
400.000
600.000
800.000
1.000.000
1.200.000
1.400.000
1.600.000
1.800.000
LIBERTAD 2 7,35% 1.616.463
LIBERTAD 6,92% 1.521.321
BABAHOYO 5,67% 1.246.065
PLAYAS 4,69% 1.031.195
MANTA 4,73% 1.041.320
ST.DOMINGO 3,11% 683.642
VINCES 4,10% 902.797
QUEVEDO 2 3,26% 717.934
QUEVEDO 3,31% 728.376
PORTOVIEJO 3,19% 701.100
MONTECRISTI 2,80% 615.974
SAN PABLO 3,19% 700.541
LUIS CORDERO 2,85% 626.183
BUENA FE 2,90% 638.166
JIPIJAPA 2,41% 529.944
CALIFORNIA 2,80% 616.422
EMPALME 2,01% 442.104
EL CARMEN 2,02% 444.358
PORTOVIEJO 2 2,09% 459.974
CHONE 2,06% 453.413
QUININDE 1,90% 417.539
MANTA 2 2,04% 447.600
CHONE 2 2,05% 451.098
PORTETE 1,27% 279.719
MILENIUM 1,38% 303.052
TOSAGUA 1,51% 331.683
CALCETA 1,39% 304.971
FLAVIO.. 1,35% 297.768
STO.DOMING.. 1,31% 289.027
PAJAN 1,30% 286.189
SAN VICENTE 1,20% 264.267
RECREO 1,59% 349.602
VALENCIA 1,51% 332.872
LA UNION 1,42% 311.432
LA MANA 0,95% 209.704
PTO.LOPEZ 1,01% 222.703
MANTA 3 1,83% 403.358
ELECTROKASA 0,59% 130.460
PASAJE 0,44% 95.671
TREBOL 0,06% 14.197
EL GUABO 0,97% 212.441
CUENCA =
LAMAR =
PORTETE 38 =
AZOGUEZ =
CONCORDIA 0,27% 58.942

MATRIZ =
B. GUAYAQUIL =
B. MANABI =
B. RIOS =
■ Ventas x Agencia a dic-11 = $21.993.069
electro éxito


■ VENTAS x PROVEEDOR x USD 21.993.069 a dic-11
electro éxito
84
9.000.000
8.000.000
7.000.000
6.000.000
5.000.000
4.000.000
3.000.000
2.000.000
1.000.000
LG 7.739.644
ELECTROLUX 3.921.975
IMPORTOME 2.362.636
SONY 1.276.826
CARTIMEX 1.170.221
NABIE 691.463
ECASA 321.163
DUOCELL 279.699
KONKA 271.102
ESPACRI 269.538
DAEWOO 262.485
GSM 246.339
BAJAJ 214.546
CHAIDE 209.936
PSMOVIL 207.376
MEGAMICRO S.A. 188.057
LATABERNA 185.327
SERVICIO TEE 169.609
EHATARI 161.685
INTCOMEX 158.927
SONY ECU 148.546
DISMAYOR 128.661
ACE SEGURO 116.413
MABEL 103.553
ANDINA 103.212
QICSA 100.426
NS 94.567
VP 90.476
0190018911 89.179
TOVECO 82.868
B&A 68.865
1791353997 57.327
SOLIS 55.147
OSMARA HUGO 53.378
ELECTROEXI 53.159
AGB 35.126
STIHL 30.267
RESIFLEX 28.526
CORALCENTR 25.443
BCAELECTRO 23.656
37716%
8835%

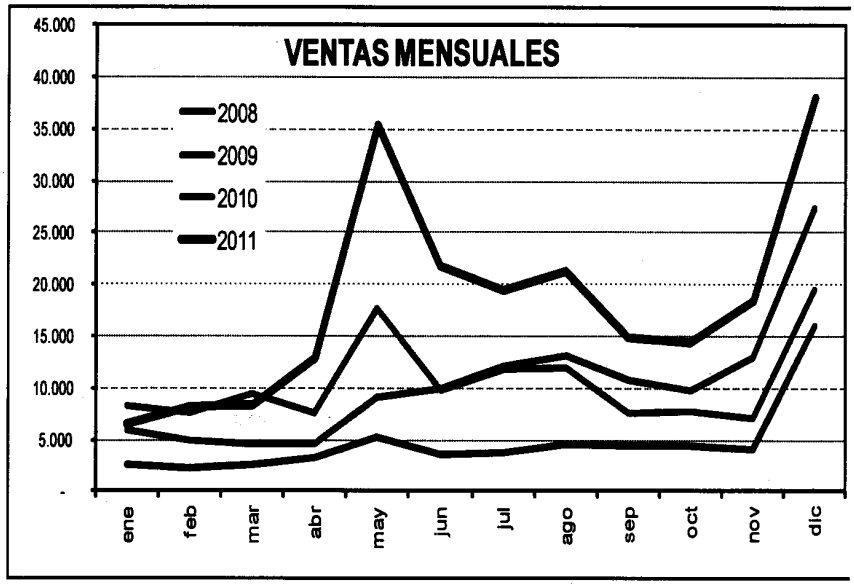

VENTAS x GRUPO x
USD 21.993.069 a
dic-11
electro éxito
5.000.000
4.500.000
4.000.000
3.500.000
3.000.000
2.500.000
2.000.000
1.500.000
1.000.000
500.000
TELEVISORES 3.870.110
REFRIGERADORAS 4.314.888
MINICOMPONENTES 2.338.730
COCINAS 2.041.690
LAVADORAS 2.033.724
COMPUTADOR 1.570.661
CELULARES 784.310
MOTOS 629.528
CONGELADORES 464.560
DVD 406.077
CAMARAS DIGITALES 344.435
MICROONDAS 279.998
COLCHONES 279.731
VITRINAS FRIGORÍFICAS 268.296
AIRE ACONDICIONADOS 251.732
SERVICIO TEE 221.026
LICUADORAS 210.661
CILINDROS 203.713
VAJILLAS 164.777
SEGUROS 116.413
PLAY STATION 93.129
OLLAS 82.372
IMPRESORA 78.287
CAR AUDIO STEREO 68.775
PLANCHAS 56.930
VENTILADORES 56.333
PARLANTES 54.923
PROMOCIONES 51.794
VARIOS PRODUCTOS 44.440
MONITOR 42.414
TEATROS EN CASA 41.934
RADIOGRABADORAS 40.156
DISPENSADORES DE AGUA 37.710
SOPORTE DE PARED 31.282
MICROCOMPONENTES 30.699
MOTOSIERRAS 29.196
EXTRACTORES 28.764
CAFETERAS 28.358
SEGUROS 301 O MAS 24.936
MUEBLES 23.580
SECADORAS DE ROPA 23.489
COCINETAS 22.444
FILMADORAS 22.440
91
73%
53%
70%
61%
64%
59%
61%
73%
69%
71%
62%
74%
0%
56%
61%
54%
37716%
66%
56%
66%
70%
42%
67%
67%
58%
63%
113%
75%
71%
69%
-4%
70%
83%
59%
67%
117%
66%
78%
69%
63%

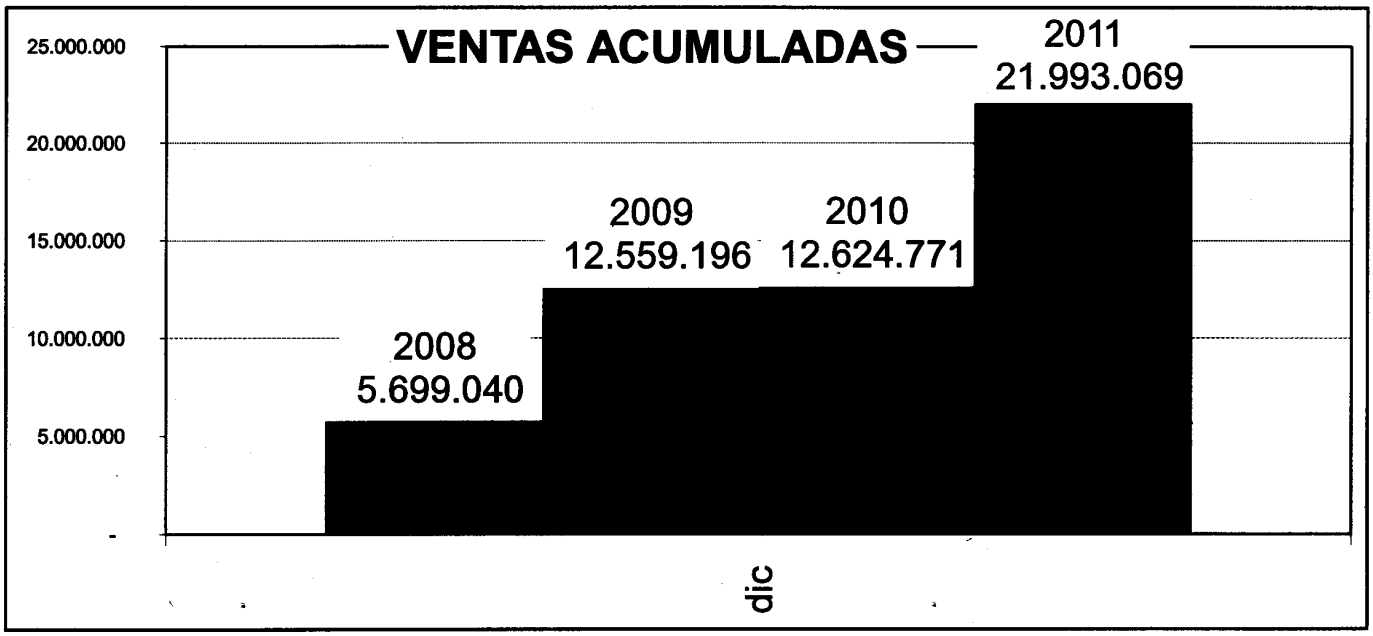

VENTAS x MARCA
x USD 21.993.069 a
dic-11
electro éxito
8.000.000
7.000.000
6.000.000
5.000.000
4.000.000
3.000.000
2.000.000
1.000.000
LG 7.437.065
ELECTROLUX 3.984.639
INNOVA 1.959.925
SONY 1.483.969
XTRATECH 711.369
PRODUCTOS RETIRADOS 457.130
NOKIA 383.297
MABE 338.443
ABIERTOS 338.426
DUREX 330.794
ECASA 298.153
HP 290.962
FUJIFILM 287.761
DAEWOO 261.371
OSTER 256.249
CHAIDE Y CHAIDE 250.442
SAMSUNG 224.783
TARJETA ELECTROEXITO 221.026
BAJAJ 214.546
VARIOS PRODUCTOS 196.992
DURAGAS 193.885
VAIO 155.384
TOSHIBA 142.846
SEGUROS 142.721
DAYTONA 137.909
COMPAQ 97.898
ELTACHI 85.757
TOVECO 82.590
PIXELA 81.187
CONTINENTAL 73.873
LEXMARK 72.059
HONDA 70.709
QINGQI 65.358
SUKIDA 56.036
ITALY 52.431
MOTOR 1 52.320
PANASONIC 50.676
DELL 50.300
BLACKBERRY 47.539
BENQ 36.765
RESIFLEX 28.526
UMCO 28.904
STIHL 25.323
BOSCH 23.856
PHILIPS 23.764
106
64%
50%
71%
61%
177%
63%
58%
73%
62%
52%
60%
72%
71%
54%
71%
63%
0%
58%
59%
61%
54%
59%
1047%
61%
66%
50%
54%
63%
56%
68%
46%
47%
56%
64%
58%
61%
56%
65%
112%
68%
57%
68%
62%
61%

COMPARATIVO DE VENTAS 2008 – 2011

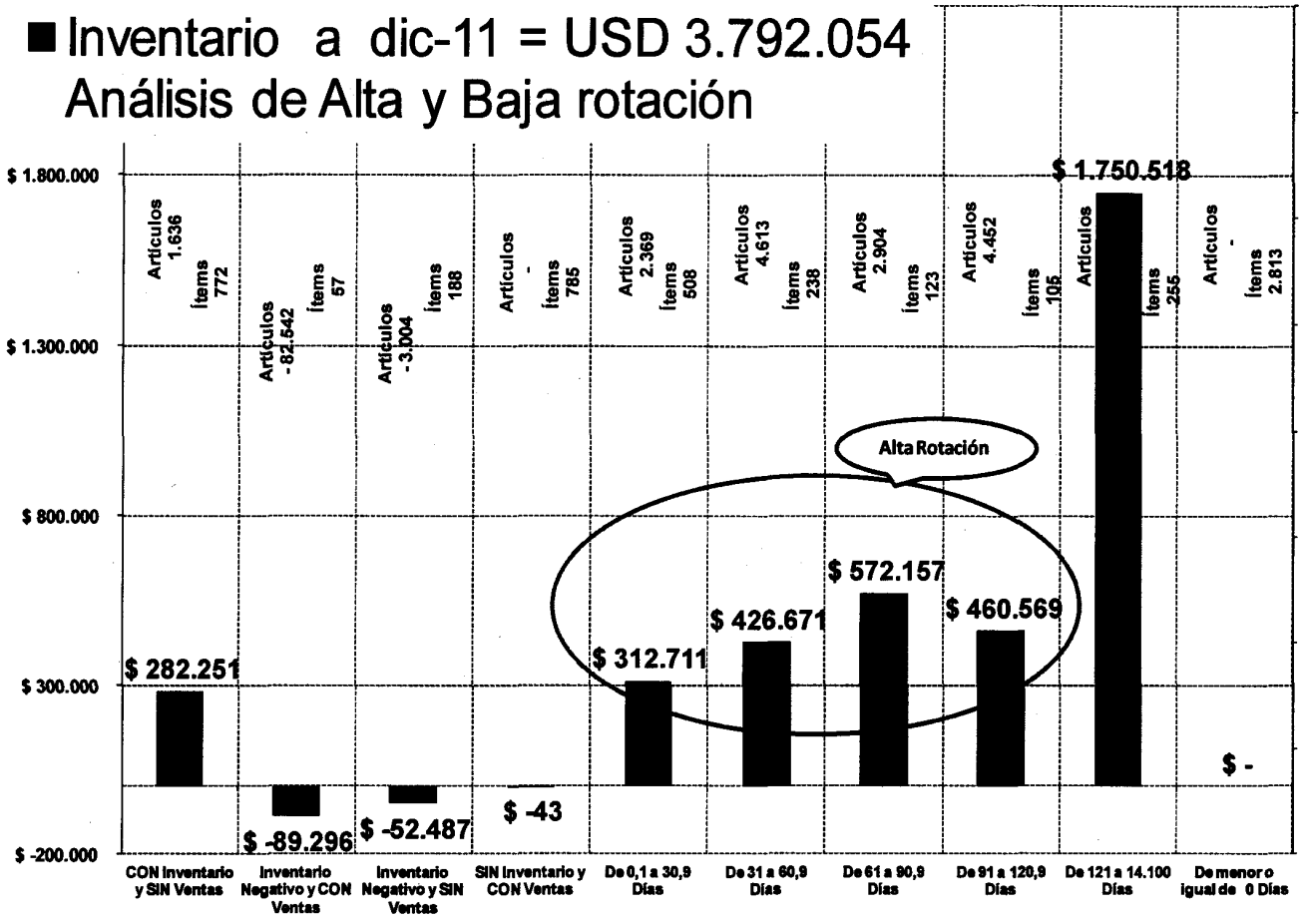
VENTAS MENSUALES

	2008	2009	2010	2011
ene	254.371	599.757	822.724	660.263
feb	231.306	489.957	755.561	816.065
mar	260.844	463.319	954.413	841.168
abr	329.282	466.440	770.564	1.288.581
may	531.259	921.342	1.777.090	3.536.825
jun	363.546	996.083	981.585	2.181.910
jul	376.167	1.208.638	1.173.791	1.941.369
ago	461.076	1.309.192	1.193.652	2.129.137
sep	437.099	1.078.383	763.913	1.487.550
oct	442.054	982.665	777.196	1.448.751
nov	405.442	1.303.574	708.017	1.848.582
dic	1.606.595	2.739.847	1.946.264	3.812.868
Total	5.699.040	12.559.196	12.624.771	21.993.069

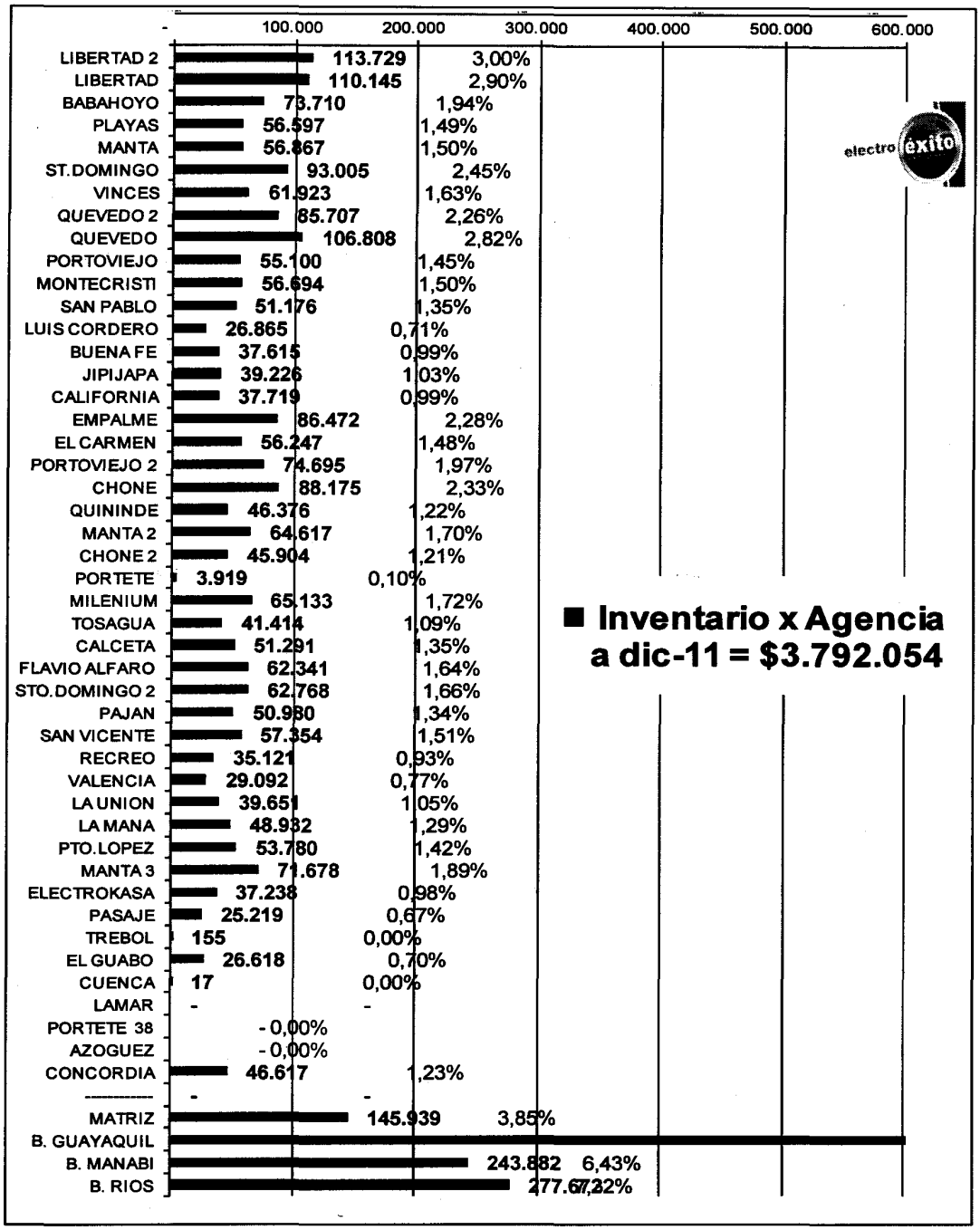




INVENTARIOS



El inventario al término del periodo contable fue de **3.79 millones** de dólares y las ventas **21,9 millones** de dólares lo que le da una **rotación de 2 veces** al año, con una cobertura **de 30 días**. Pese a esto, para **el 2012** esperamos mejorar la rotación del inventario equivalente de **120** días a minorar el valor. El inventario de baja rotación representa **47%** del total, esto se debe a que hay productos que se compran para completar el mix de producto que el cliente solicita o desea ver en las exhibiciones, además con el mejor manejo del sistema de buffer reciéntemente, 2012, se realizarán mejores compras por ende la optimización de los inventarios

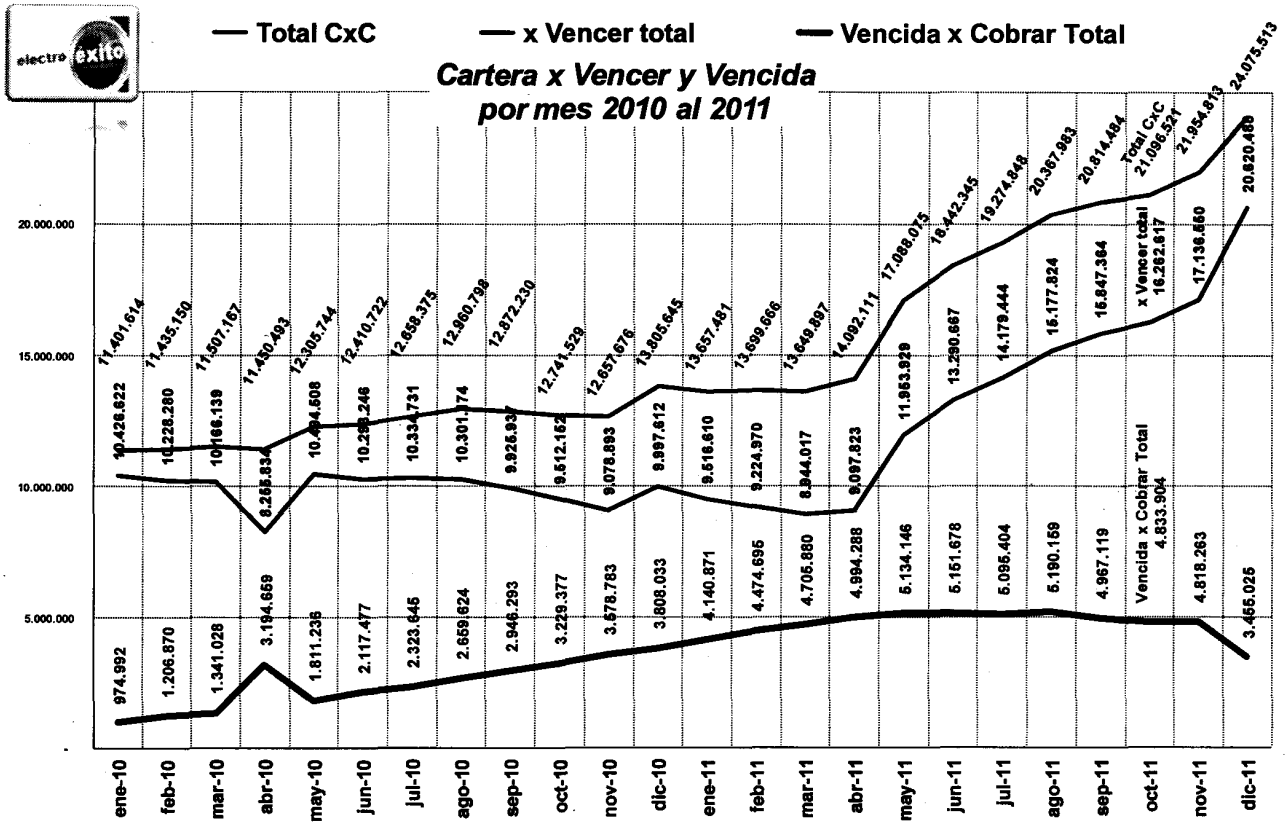


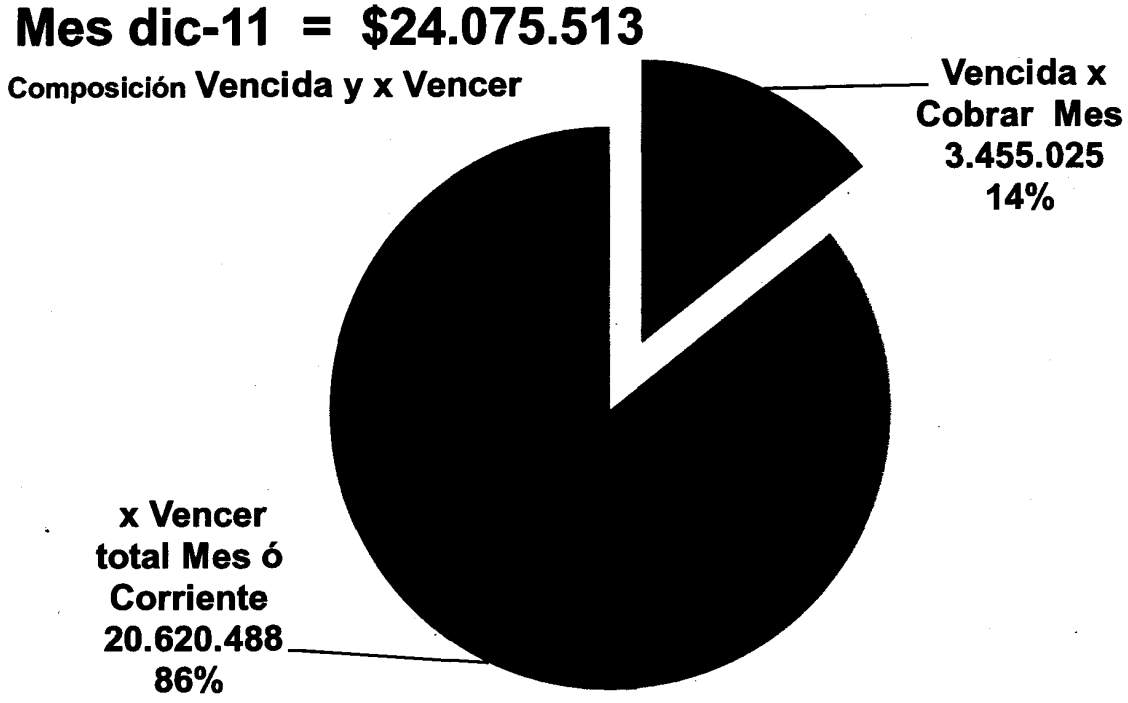
	2011	2010	Diferencia
INVENTARIO DE MERCADERIA	**3.792.054**	**3.522.351**	**269.704**

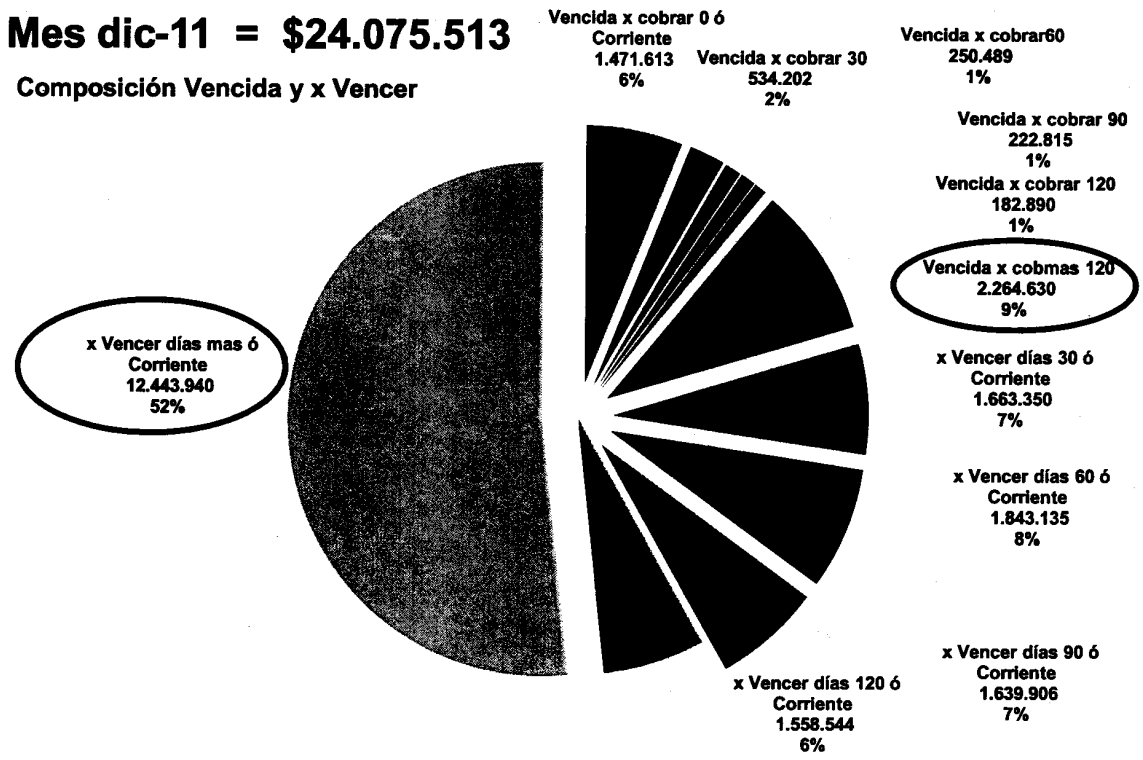
La variación del inventario en comparación al periodo anterior se debió a la diferencia entre la proyección y la venta real, además del requerimiento por apertura de puntos de venta y al incremento del mix de producto.

CARTERA

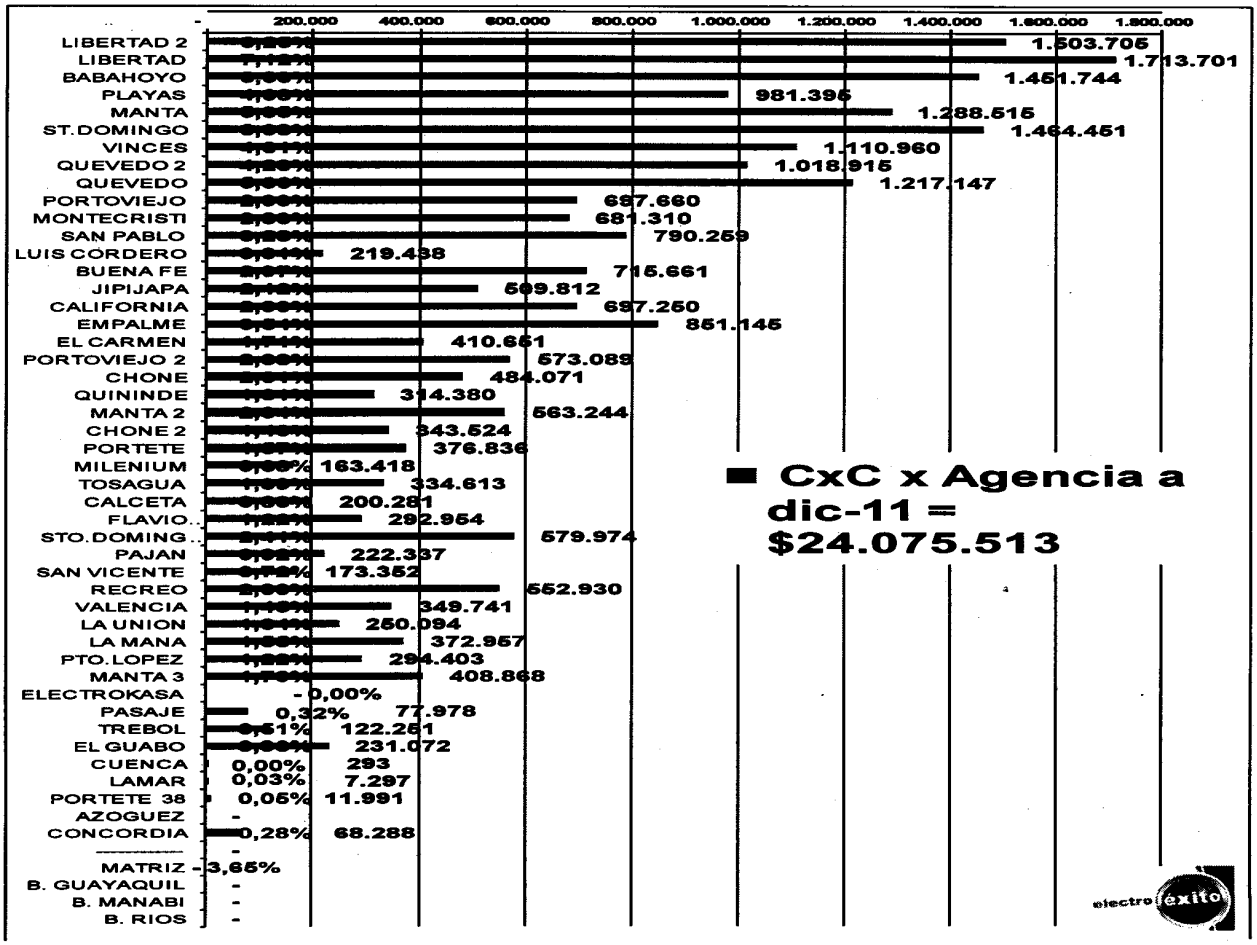
Al cierre del 2011, la cartera total es de $ 24.075.513 desglosada de la siguiente manera:



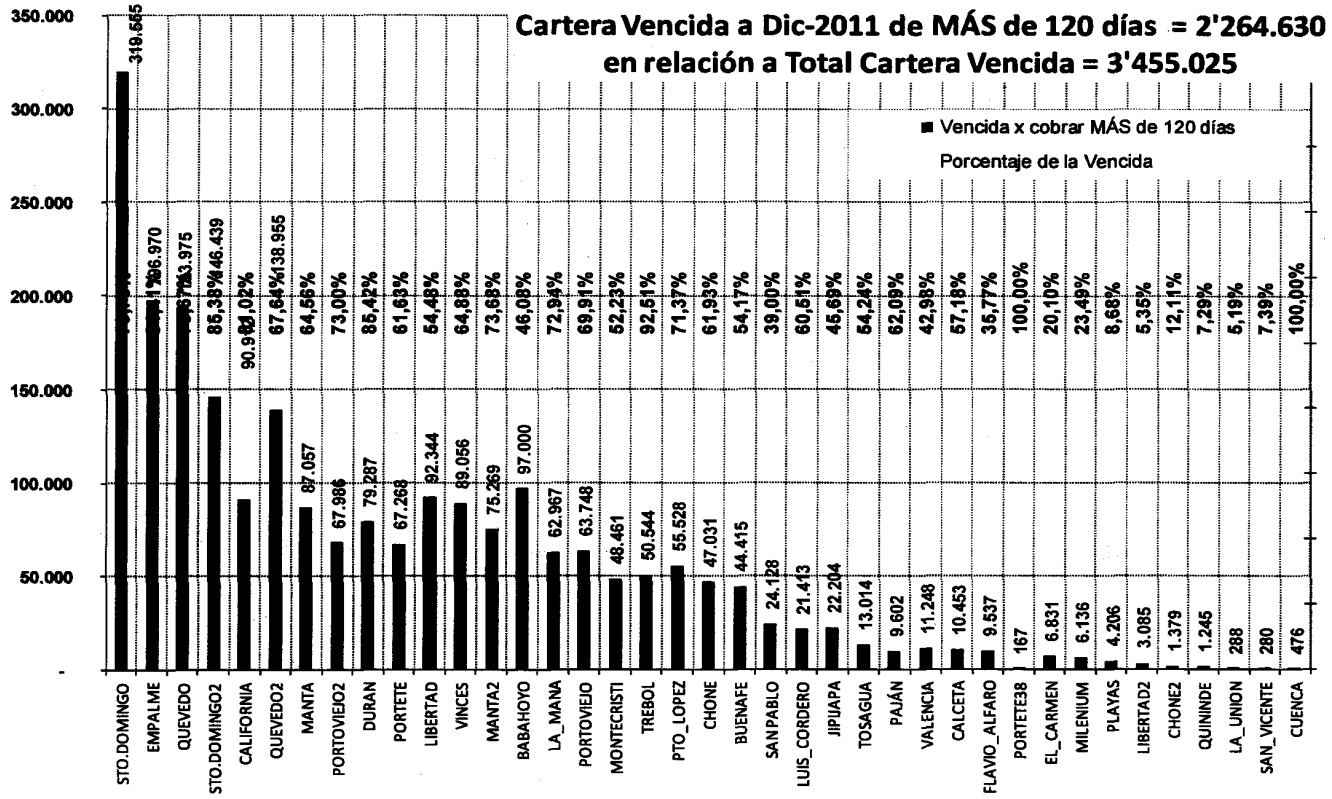




	VALOR FACTURADO	Valor + de 120	COSTO DE FACTURADO	COBRADO DE FACTURADO	Costo recuperado
DE 5.320 FACTURAS por:	4.809.177	2.264.630	2.079.397	1.752.492	84,28%



La cartera Vencida más de 120 días esta desglosada de la siguiente manera:



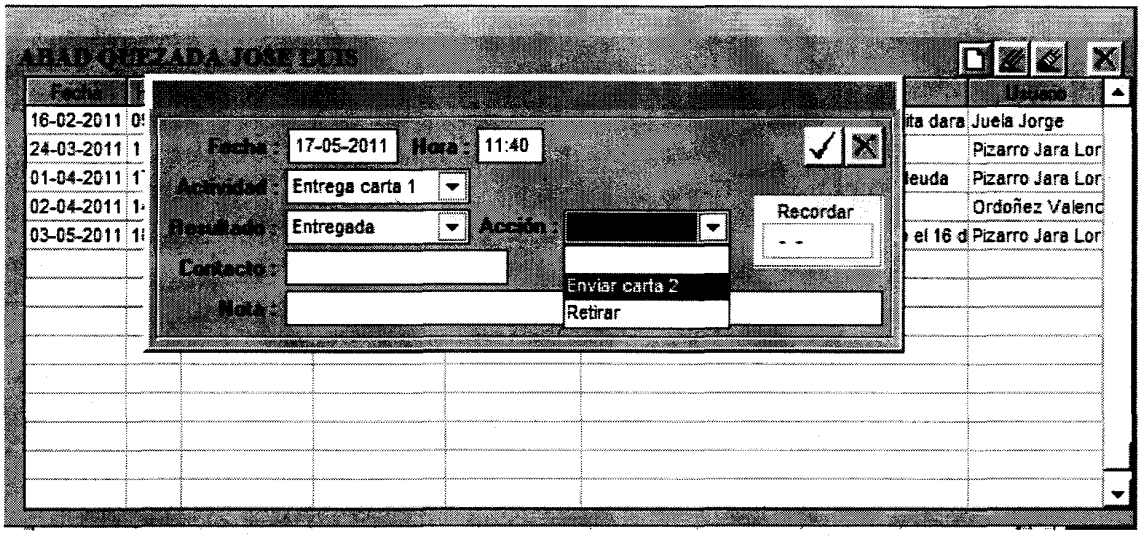
COBRO Y CONTROL DE LA CARTERA

Para el cobro de la cartera tenemos 80 cobradores que tienen bajo su responsabilidad 500 clientes que le permite visitar hasta 3 veces al mes, para realizar su gestión diaria el sistema emite una ruta de cobranza por cobrador por zona por parroquia y por cliente. Cada una de las gestiones realizadas al final del día es ingresada en la bitácora, sobre la cual se emiten los reportes que sirven para el control de los cobros y el seguimiento a cada una de las gestiones.

El administrador de Agencia es el responsable directo de la cartera, es por esto que al entregar a cada uno de los cobradores la hoja de Ruta, realiza la revisión y análisis de las gestiones realizadas, para luego direccionar las acciones del cobrador con los clientes para:

- Cobrar
- Notificar
  - Notificaciones de pago
  - Notificaciones de **retiro Preventivo** y su ejecución
  - Notificación Legal
- Ofrecer planes de pago.
- Retiros Definitivos
- Demandar (en coordinación con el departamento de Cartera)

Gráfico de Bitácora Clientes



Toda la cartera tiene el estado de ubicable y gestionable, por lo que esperamos que los resultados en el 2011 superen las proyecciones de contención y cobro.

CALLCENTER

El sistema del CALLCENTER que se ha implementado en la empresa con cuatro propósitos:

1. Otorgar créditos ágil y correctamente.
2. Gestionar la cartera a tiempo.
3. Generar ventas a clientes AAA.
4. Servicio al cliente oportuno.

El **CALLCENTER** trabaja **los 365 días del año,** para esto se han implementado dos turnos rotativos de 8h00 hasta las 14h00 y desde las 14h00 hasta las 20h00. El Call Centers está organizado de la siguiente forma:

CALL CENTER DE CONTENCION DE CARTERA.

La gestión se realiza: 5 días antes del vencimiento y 5 días después.

CALL CENTER DE CARTERA VENCIDA.

Se realiza una gestión combinada entre el Operador telefónico, el Cobrador y el Administrador de Agencia a partir del 6 día hasta los 90 días de vencida la cuota

CALL CENTER LEGAL.

A partir de los 91 días interviene el Call Center Legal realizando todas las gestiones extrajudiciales, hasta la recuperación de los valores vencidos o del bien.

EL CALL CENTER DE VENTAS tiene como objetivo:

Se busca captar el mercado de tarjetas de crédito y potencializar la intención de compra de los clientes A de Electroexito, con la ayuda de la pagina web, correos masivos y revista Banco del Austro. Cada operador vende hasta $20.000 mensuales al contado, esto incrementa el flujo de caja y desarrolla un segmento de mercado de 800.000 mil tarjetahabientes con un potencial de compra en electrodomésticos en los próximos 10 años de 400 millones de dólares.

DEPARTAMENTO DE CREDITO

En el departamento de crédito se verifican el 100% de los créditos otorgados. En este departamento trabajan tres personas por turno encargadas de:

1. Receptar la documentación del cliente
2. Verificar telefónicamente la información del cliente
3. Analizar la información, aprobar o negar el crédito, bajo los siguientes parámetros de medición:

   - Riesgos por Ubicabilidad
   - Riesgos de la Fuente de Ingresos
   - Riesgos de Capacidad de pago
   - Riesgos por el producto que compra
   - Riesgos por comportamiento crediticio

   Para esto cada uno de ellos está capacitado para analizar y dar la aprobación o sugerir alternativas de crédito, y como apoyo contamos con herramientas que nos ayudan a dar un criterio claro acerca de cada crédito y que al mismo tiempo nos permiten verificar la veracidad de la información, a través:

CREDIT REPORT
Soluciones para sus decisiones

RegistroCivil de Guayaquil

CNEL
CORPORACION NACIONAL DE ELECTRICIDAD

Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social

Estos y otros enlaces nos permiten verificar el historial crediticio de cada uno de los clientes y obtener información importante como la veracidad de los números de cedula, direcciones, teléfonos y también información de si un cliente recibe o no bono del estado.

Mensualmente reportamos al Buro de créditos todos los clientes que tienen más de 61 días vencidos.

Cuentas por Pagar Proveedores:

2011	2010
6.485.009	2.619.903

1) Obligaciones con el Servicio de Rentas Internas la Cía.
   Se encuentra al día en todos los pagos.

2) Obligaciones con el IESS.
   La Cía. Se encuentra al día en todos sus pagos al igual que con las obligaciones del personal.

RRHH:

EMPLEADOS 2010

agencia	Empleados	salidos	%
MATRIZ	27	5	19
SDOMINGO	7	4	57
QUEVEDO	9	8	89
PORTOVIEJO	7	2	29
MANTA	7	8	114
LUIS CORDERO	7	9	129
LIBERTAD	7	1	14
VINCES	9	3	33
CALCETA	7	1	14
TOSAGUA	6	2	33
MONTECRISTI	4	2	50
SDOMINGO 2	4	2	50
PORTOVIEJO 2	8	3	38
QUEVEDO 2	6	2	33
CALIFORNIA	9	10	111
PORTETE16	9	9	100
LA MANA	8	8	100
PAJAN	5	2	40
JIPIJAPA	6	2	33
CHONE	7	4	57
SAN PABLO	5	-	-
DURAN	7	10	143
TREBOL	6	6	100
MANTA2	4	3	75
EMPALME	7	7	100
PTOLOPEZ	2	-	-
MILENIUM	2	2	100
BODEGA GUAYAS	9	6	67
BODEGA MANABI	6	5	83
BODEGA RIOS	7	2	29
AGENCIAS NUEVAS			
BABAHOYO	5	1	20
VALENCIA	6	6	100
BUENA FE	9	6	67
FLAVIO ALFARO	4	1	25
EL CARMEN	5	3	60
CHONE 2	3	1	33
AZOGUES	2	2	100
LIBERTAD 2	7	1	14
	255	149	58

EMPLEADOS 2011

agencia	Empleados	salidos	%
MATRIZ	78	17	22
SDOMINGO	11	12	109
QUEVEDO	10	14	140
PORTOVIEJO	11	5	45
MANTA	9	8	89
LUIS CORDERO	6	3	50
LIBERTAD	10	9	90
VINCES	9	2	22
CALCETA	7	1	14
TOSAGUA	7	4	57
MONTECRISTI	7	5	71
SDOMINGO 2	9	8	89
PORTOVIEJO 2	9	9	100
QUEVEDO 2	10	9	90
CALIFORNIA	8	9	113
PORTETE16	7	7	100
LA MANA	7	14	200
PAJAN	7	-	-
JIPIJAPA	8	1	13
CHONE	8	4	50
SAN PABLO	8	3	38
DURAN	5	3	60
MANTA2	10	6	60
EMPALME	9	6	67
PTOLOPEZ	7	1	14
MILENIUM	6	3	50
BODEGA GUAYAS	4	1	25
BODEGA MANABI	6	6	100
BODEGA RIOS	6	8	133
BABAHOYO	9	6	67
VALENCIA	7	4	57
BUENA FE	7	4	57
FLAVIO ALFARO	6	3	50
EL CARMEN	5	1	20
CHONE 2	6	1	17
LIBERTAD 2	10	5	50
PLAYAS	9	4	44
ELECTROSALDOS	6	6	100
MANTA3	7	4	57
AGENCIAS NUEVAS			
QUININDE	5	3	60
LA UNION	6	8	133
SAN VICENTE	6	9	150
PASAJE	6	7	117
EL GUABO	4	-	-
CONCORDIA	6	-	-
PASAJE 2	4	-	-
MACHALA 2	5	-	-
BODEGA ORO	1	-	-
MACHALA	8	2	25
	422	245	58

EMPLEADOS 2012

agencia	Empleados	salidos	%
MATRIZ	80	2	3
SDOMINGO	11	-	-
QUEVEDO	11	-	-
PORTOVIEJO	13	-	-
MANTA	13	-	-
LUIS CORDERO	6	1	17
LIBERTAD	14	-	-
VINCES	12	-	-
CALCETA	7	-	-
TOSAGUA	7	-	-
MONTECRISTI	7	-	-
SDOMINGO 2	11	-	-
PORTOVIEJO 2	10	-	-
QUEVEDO 2	11	-	-
CALIFORNIA	8	-	-
LA MANA	3	-	-
PAJAN	7	-	-
JIPIJAPA	8	-	-
CHONE	10	-	-
SAN PABLO	8	1	13
DURAN	6	1	17
MANTA2	9	-	-
EMPALME	9	-	-
PTOLOPEZ	7	-	-
MILENIUM	7	2	29
BODEGA GUAYAS	4	-	-
BODEGA MANABI	6	-	-
BODEGA RIOS	7	-	-
BABAHOYO	11	1	9
VALENCIA	4	-	-
BUENA FE	8	-	-
FLAVIO ALFARO	6	-	-
EL CARMEN	6	-	-
CHONE 2	7	-	-
LIBERTAD 2	13	2	15
PLAYAS	11	-	-
ELECTROSALDOS	5	-	-
MANTA3	8	-	-
QUININDE	5	1	20
LA UNION	6	-	-
SAN VICENTE	4	-	-
PASAJE	6	-	-
EL GUABO	4	-	-
CONCORDIA	6	-	-
PASAJE 2	5	-	-
MACHALA 2	5	-	-
BODEGA ORO	1	-	-
MACHALA	10	-	-
	443	11	2

Estado de resultados:
ELECTROEXITO S.A.

ACUMULADO

RESULTADOS	Total 2011	%	dic-10	%	%	USD
VENTAS	21.993.069	100%	12.624.771	100%	74%	9.368.298
COSTO DE VENTAS	11.993.838	55%	6.735.339	53%	78%	5.258.499
UTILIDAD BRUTA	**9.999.231**	**45%**	**5.889.432**	**47%**	**70%**	**4.109.800**
GTOS DE VENTAS	3.984.364	18%	2.762.435	22%	44%	1.221.929
GTOS ADMINISTRACION	1.078.773	5%	930.971	7%	16%	147.801
GTOS FINANCIEROS	1.987.036	9%	2.232.871	18%	-11%	-245.835
TOTAL GASTOS	**7.050.173**	**32%**	**5.926.277**	**47%**	**19%**	**1.123.896**
OTROS INGRESOS-OTROS GTOS	-1.378.318	-6%	381.295	3%	-461%	-1.759.613
Resultado A.P.I.	**1.570.740**	**7%**	**344.449**	**3%**	**356%**	**1.226.291**

Ingresos y gastos no operacionales:

	2011		2010		Diferencia
Otros Ingresos y Gastos	**- 1.378.318**	**100%**	**381.295**	**100%**	**- 1.759.613**
Ventas De Activos Fijos	-	0%	-	0%	-
Intereses Ganados Por Creditos Agencias	820.637	-60%	209.854	55%	610.783
Intereses Ganados Por Mora Agencias	131.229	-10%	159.034	42%	- 27.805
Intereses En Saldos Ctas. Bancarias	2.098	0%	84	0%	2.015
Ingresos Por Siniestros Y Otros Agencias	-	0%	-	0%	-
Otros Ingresos Gtos. Cobranza	-	0%	-	0%	-
Otros Ingresos	45.153	-3%	517.650	136%	- 472.497
Otros Ingresos Varios	22.441	-2%	100.021	26%	- 77.580
Por Bonificaciones Provee.por Cumplimien	141.036	-10%	135.695	36%	5.341
Por Promociones De Proveedores	209	0%	2.268	1%	- 2.059
Ing.por Gastos Cobr.clientes	198.358	-14%	338.856	89%	- 140.498
GASTOS NO DEDUCIBLES	- 1.290.681		- 453.787		- 836.894
GASTO PROVISION 15% E IMP. A LA RENTA	- 1.448.798		- 628.379		- 820.419

Dentro de los ingresos generalmente se obtiene de los rubros percibidos por concepto de:

1. Intereses y gastos de cobranza que se generan a favor de la empresa al momento que se recupera los dividendos de los clientes
2. Por concepto de bonificaciones de Proveedores
3. Adicionalmente tenemos un reajuste de comisiones del Banco del Austro por negociación de Visa.

Gasto de ventas:

	2011		2010		Diferencia
GASTOS DE VENTAS	**3.984.364**	**100%**	**2.762.435**	**100%**	**1.221.929**
REMUNERACIONES	1.548.552	39%	1.029.765	37%	518.787
BENEFICIOS SOCIALES	521.824	13%	383.872	14%	137.952
OTROS GASTOS DEL PERSONAL	64.711	2%	47.403	2%	17.308
ARRIENDOS Y FLETES	741.082	19%	565.175	20%	175.907
SEGUROS POR VENTAS	66.123	2%	62.117	2%	4.006
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	8.142	0%	2.265	0%	5.878
MANTENIMIENTO	50.143	1%	12.198	0%	37.945
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	-	0%	-	0%	-
AMORTIZACIONES	-	0%	-	0%	-
OTROS GASTOS OPERACIONALES	347.627	9%	234.640	8%	112.987
GASTOS DE VIAJE Y REPRESENTACION	25.171	1%	54.064	2%	- 28.893
GASTOS DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	107.305	3%	114.224	4%	- 6.919
GASTOS NO DEDUCIBLES	199	0%	-	0%	199
GASTOS VARIOS DE VENTAS	503.485	13%	256.712	9%	246.773

Los gastos de ventas son el 22.06% en el 2010 al 18% en el 2011 respecto a ventas

Gastos financieros:

El decremento del gasto Financiero en relación al año 2010 disminuyo en un 11% (-245.000); se debió a que en el año 2011 se:

1) Las Comisiones del Banco del Austro se re-negociaron mediante la Tarjeta Electroexito.

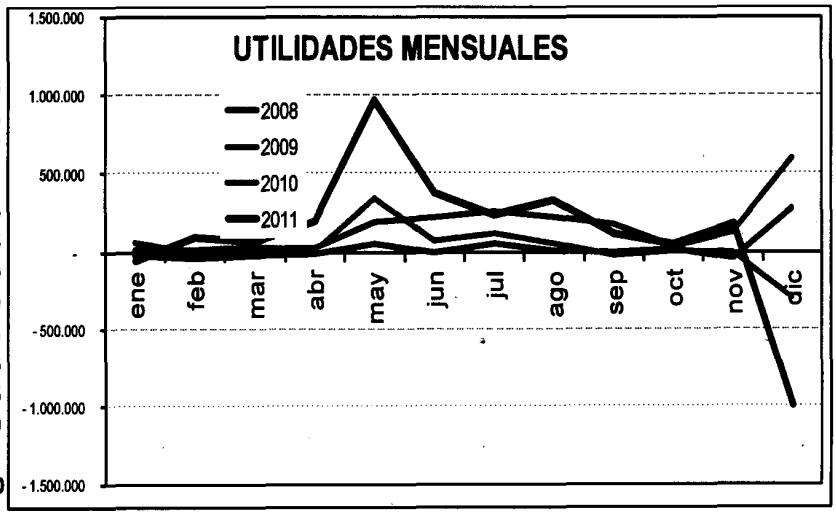
Utilidad:

La Utilidad se incremento en un 356% respecto al 2010 es decir se incrementó en $1.226.291 dólares, valor que expresa la optimización de recursos que se mantuvo en la Compañía y el incremento en las ventas.

COMPARATIVO DE UTILIDAD

UTILIDADES MENSUALES

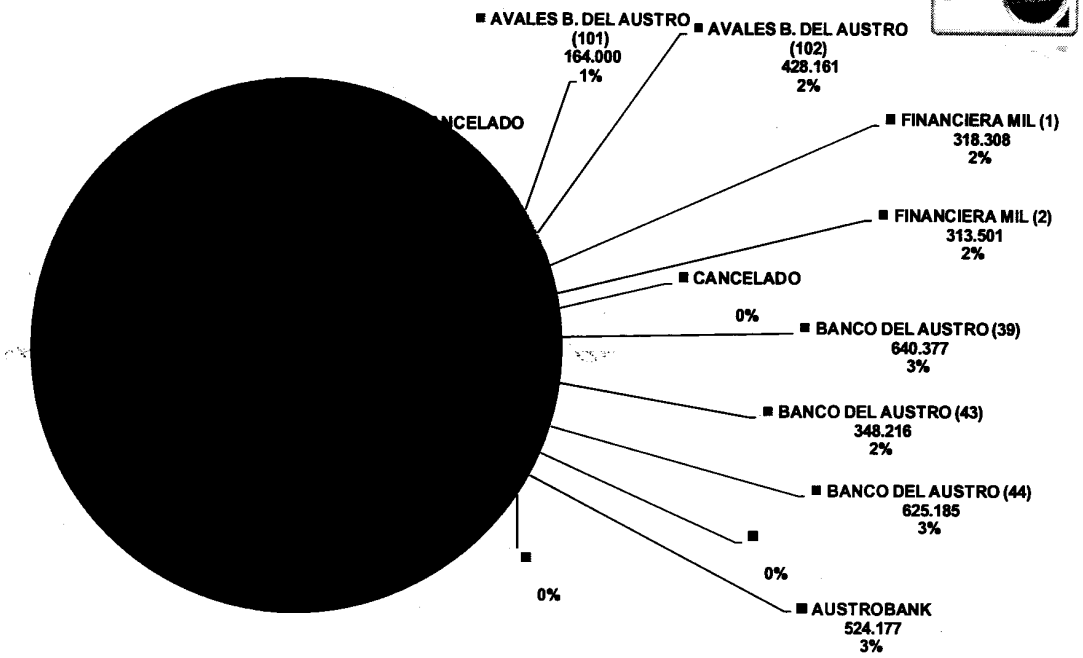
	2008	2009	2010	2011
ene	- 23.003	65.097	13.939	- 50.956
feb	- 36.382	1.930	13.622	94.093
mar	- 23.200	22.599	35.674	64.857
abr	- 15.636	26.193	7.886	198.691
may	56.442	190.369	340.979	968.485
jun	- 1.376	218.271	72.052	375.735
jul	56.176	256.296	121.499	234.529
ago	8.766	219.091	56.393	333.359
sep	- 3.963	175.132	- 18.532	117.118
oct	15.429	39.314	2.801	50.156
nov	- 44.317	124.634	- 4.086	180.625
dic	279.984	593.347	- 297.779	- 995.950
Total	**268.922**	**1.932.272**	**344.449**	**1.570.740**
	-	-	0	-



Cuentas por Pagar Financieras:

Dentro de las cuentas por pagar se tiene entre los rubros más relevantes las siguientes:

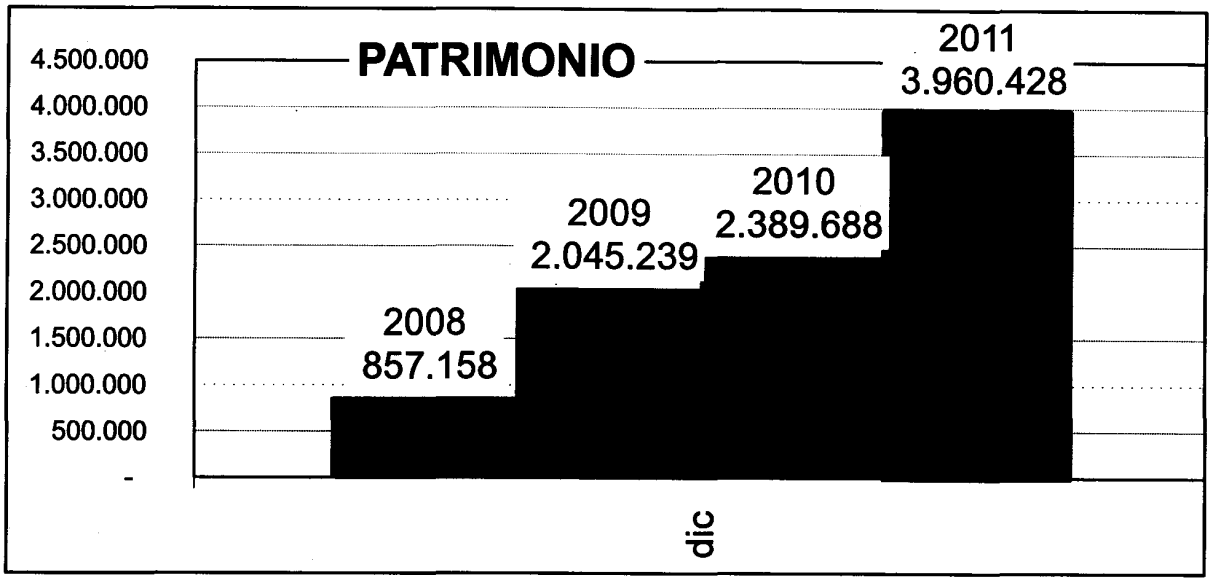
TOTAL ENDEUDAMIENTO FINANCIERO = $ 18.273.940 al 31-dic-11



RESUMEN DE PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS POR ELECTROEXITO S.A.

	Préstamo original	Saldo Préstamo (K) al 31-dic-2011	PONGA LA FECHA QUE DESEE Fechas Inicio	Final	Duración	Periodos de gracia	Tasa	Día a pagar	CUOTA A PAGAR x MES Capital=K	Interés=i	(K+i)	STATUS al 31-dic-2011
FINANCIERA MIL (1)	416.991	318.308	16-sep-11	16-sep-12	12 meses		14,50%	16	33.290	4.248	37.539	al día
FINANCIERA MIL (2)	410.693	313.501	16-sep-11	16-sep-12	12 meses		14,50%	16	32.787	4.184	36.972	al día
CANCELADO	616.025		29-oct-10	29-oct-11	12 meses		9,00%	29				CANCELADO
BANCO DEL AUSTRO (39)	800.000	640.377	21-abr-11	21-abr-14	36 meses		9,02%	21	20.480	4.967	25.447	al día
BANCO DEL AUSTRO (43)	586.000	348.216	28-jul-11	28-jul-12	12 meses		9,02%	28	48.272	2.980	51.252	al día
BANCO DEL AUSTRO (44)	650.000	625.185	23-nov-11	23-nov-13	24 meses		9,02%	23	24.815	4.886	29.701	al día
	800.000		22-feb-12	22-feb-14	24 meses		9,02%	22				al día
AUSTROBANK	899.075	524.177	29-oct-10	29-abr-12	24 meses	6 meses período de gracia	15,00%	29	48.925	7.164	56.089	al día
	677.655		11-ene-12	11-jul-12	6 meses		15,30%	11				al día
FUS	3.354.665	3.293.445	09-may-11	09-nov-14	48 meses	6 meses período de gracia	15,00%	9	61.219	41.933	103.153	al día
BANCO DEL AUSTRO TEE	11.618.570	11.618.570					9,00%	2	1.000.000	90.000	1.090.000	al día
TOTAL ENDEUDAMIENTO BANCARIO	**$ 20.829.674**	**$ 17.681.779**			12 meses		10,49%		**$ 1.269.789**	**$ 160.363**	**$ 1.430.152**	
CANCELADO	45.000		31-may-11	29-nov-11	182 días		9,02%	29				CANCELADO
AVALES B. DEL AUSTRO (10	164.000	164.000	11-ago-11	07-feb-12	180 días		9,02%	7	164.000	7.396	171.396	al vencimiento
AVALES B. DEL AUSTRO (10	428.161	428.161	27-sep-11	27-mar-12	182 días		9,02%	27	428.161	19.525	447.686	al vencimiento
TOTAL AVALES BCO. DEL AUSTRO	**$ 637.161**	**$ 592.161**					9,02%		**$ 592.161**	**$ 26.921**	**$ 619.082**	
TOTAL ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	**$ 21.466.835**	**$ 18.273.940**					10,45%		**$ 1.861.950**	**$ 187.284**	**$ 2.049.234**	

Patrimonio:



El patrimonio se ha incrementado producto de la capitalización de las utilidades obtenidas en el ejercicio anterior.

Balance General

BALANCES	dic-10	dic-11	DIFERENCIA
CAJA BANCOS	1.222.740	394.254	- 67,76%
INVERSIONES	-	-	
CTAS X COBRAR	14.343.712	24.972.032	74,10%
INVENTARIOS	5.024.445	4.813.763	- 4,19%
GTOS ANTICIPADOS	-	8.200	
ACTIVO CIRCULANTE	**20.590.897**	**30.188.249**	**46,61%**
INVERSIONES	4.538	4.648	2,43%
ACTIVO FIJO	485.303	509.832	5,05%
ACTIVO DIFERIDO	126.027	162.407	28,87%
INTANGIBLE	6.304	6.304	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**622.171**	**683.190**	**9,81%**
TOTAL ACTIVO	**21.213.068**	**30.871.439**	**45,53%**
PRESTAMOS BANCARIOS	15.037.739	18.055.764	20,07%
CTAS X PAGAR	3.785.641	8.855.247	133,92%
ANTICIPOS	-	-	
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	**18.823.380**	**26.911.011**	**42,97%**
JUBILACION PATRONAL	-	-	
TOTAL PASIVO	**18.823.380**	**26.911.011**	**42,97%**
CAPITAL SOCIAL	1.917.472	2.227.472	16,17%
RESERVAS	127.767	162.212	26,96%
RESULTADOS ANTERIORES	1	5	716,07%
APORTES	-	-	
RESULTADOS EJERCICIO	344.449	1.570.740	356,02%
PATRIMONIO	**2.389.688**	**3.960.428**	**65,73%**
PASIVO PATRIMONIO	**21.213.068**	**30.871.439**	**45,53%**
	-	-	

ELECTROEXITO S.A.		
CONCILIACION TRIBUTARIA 2011		
LIQUIDACION DEL IMPUESTO A LA RENTA CON EL 24% DE IMPUESTO		
UTILIDAD CONTABLE	3.019.538,29	
(-) 15% PARTIC.TRABAJADORES	452.930,74	
	2.566.607,55	
CALCULO DE LA UTILIDAD GRABABLE O BASE IMPONIBLE		
UTILIDAD CONTABLE	3.019.538,29	
(-) 15% PARTIC.TRABAJADORES	452.930,74	
	2.566.607,55	
MAS GASTOS NO DEDUCIBLES	1.779.104,32	
MENOS DEDUCCION POR INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS	-196.264,03	
(-) AMORTIZACION PERDIDAS TRIBUTARIAS DE AÑOS ANTERIORES (201	0,00	
UTILIDAD GRAVABLE	**4.149.447,84**	
CALCULO DEL MONTO A REINVERTIR		
(0,90 x 1`642.431,28) - (0,225 x 2`256.232,08) / 0,91	**1.512.440,69**	
CÁLCULO DE IMPUESTO A LA RENTA		
Sobre el monto a reinvertir	1.512.440,69	362.985,77
Sobre la diferencia	2.637.007,15	632.881,71
TOTAL IMPUESTO CAUSADO		**995.867,48**
Menos anticipos y retenciones		
Anticipo impuesto a la renta ejercicio 2008	0,00	
Anticipo impuesto a la renta ejercicio 2009	0,00	
Retenciones impuesto a la renta años anteriores	0,00	
Retenciones 1% impuesto a la renta ejercicio 2011	-630,36	
Retenciones 2% impuesto a la renta ejercicio 2011	-281.867,19	**-282.497,55**
TOTAL IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO 2011		**713.369,93**
CALCULO DE LA RESERVA LEGAL		
UTILIDAD CONTABLE	3.019.538,29	
(-) 15% PARTIC.TRABAJADORES	452.930,74	
	2.566.607,55	
(-) impuesto a la renta	-995.867,48	
Base para el calculo de la Reserva legal	1.570.740,07	
(-) 10% Reserva Legal	**-157.074,01**	
UTILIDAD PARA CAPITALIZAR Y REINVERTIR:	**1.413.666,06**	

PROYECCIONES PARA EL 2012

Los resultados generados en el 2011 tienden las siguientes consideraciones y propuestas para el 2012:

ESTADO DE RESULTADOS ELECTROEXITO S.A.

PRESUPUESTO 2012	ene-12	feb-12	mar-12	abr-12	may-12	jun-12	jul-12	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12	2.012	
Ventas	1.462.355	1.379.878	1.670.739	1.915.978	4.831.641	2.905.427	2.898.569	2.898.984	2.254.766	2.254.766	2.378.844	5.358.713	32.210.659	100%
Costo de ventas	803.096	723.387	936.790	1.087.127	2.605.759	1.595.248	1.630.154	1.583.546	1.207.706	1.200.078	1.271.918	2.929.039	17.573.848	54,5%
UTILIDAD BRUTA	659.259	656.491	733.949	828.851	2.225.881	1.310.179	1.268.415	1.315.438	1.047.059	1.054.687	1.106.927	2.429.674	14.636.811	45,4%
	45,08%	47,58%	43,93%	43,26%	46,07%	45,09%	43,76%	45,38%	46,44%	46,78%	46,53%	45,34%	45,47%	
Otros Ingresos No Operacionales	48.318	45.881	80.494	52.380	63.968	115.953	133.586	124.382	161.497	162.229	161.426	211.046	1.361.161	4,2%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	78.148	76.686	80.145	95.418	99.801	93.953	104.864	83.985	114.229	89.389	92.240	125.036	1.133.895	3,5%
GASTOS DE VENTAS	431.105	308.883	383.123	345.597	637.332	511.758	621.731	566.829	593.818	622.747	561.759	967.169	6.551.849	20,3%
GASTOS FINANCIEROS	157.061	74.372	144.923	79.432	96.330	206.665	264.623	255.074	284.183	308.889	288.424	353.646	2.513.623	7,8%
GASTOS NO DEDUCIBLES	6.438	4.014	4.095	3.897	64.320	67.366	15.091	44.095	13.275	51.145	61.388	88.461	423.587	1,3%
RESULTADO NETO (A.P.I.)	34.824	238.417	202.157	356.886	1.392.067	546.389	395.693	489.838	203.053	144.747	264.541	1.106.408	5.375.019	
	2,38%	17,28%	12,10%	18,63%	28,81%	18,81%	13,65%	16,90%	9,01%	6,42%	11,12%	20,65%	16,69%	

- Incrementar la utilidad de 3,313 millones a 5.375 millones en el 2011 , para ello se deberá:
  - Incrementar el volumen de ventas de 21.9 millones a 32.2 millones
  - Seguir con la reducción de los gastos financieros.
  - Incrementar la Rotación del inventario
  - Mejorar la Logística para evitar las ventas perdidas
  - Mejorar el mix de producto, para crear la necesidad en el cliente
  - Importar productos de alta rotación con marca propia.
  - Incrementar la recuperación de cartera.
- Mejorar la Imagen de los locales, comunicación y publicidad
  - Desarrollar una imagen de los puntos.
  - Mejorar las perchas.
  - Desarrollar las ventas web.
  - Utilizar medios de comunicación televisivos con una inversión del 2% sobre las ventas en cooperación con las marcas.

- Implementar el Call Center de Servicio, Ventas.

    - Para crear fidelidad en el cliente
    - Para llegar al segmento de mercado de **Tarjetas de crédito**

- Buscar un área de trabajo acorde al tamaño y al control que necesitamos para organizar e independizar los departamentos en base a la responsabilidad de cada uno, con esto mejoraría :

    - El control y seguimiento de aplicación de políticas y procedimientos
    - Elevar el desempeño del personal de matriz
    - La productividad y la eficiencia, es lo que ayudaría a incrementar los resultados de la empresa, frente a un trabajo y seguimiento día a día

Es todo lo que puedo informar a Mis Accionistas, y en espera de sus directrices

ATENTAMENTE,

ELECTROEXITO S.A.

Firma Autorizada

GERENCIA GENERAL
ELECTROEXITO S.A