33.310

CUENCA, FEBRERO DEL 2007

INFORME DE GERENCIA GENERAL 2006

INTRODUCCION

En el 2006, se reubico la Agencia y la matriz de la calle Sucre a la Luís Cordero 9-32, se aperturaron nuevos puntos de venta en Cuenca en la calle Lamar, en el cantón la Libertad y Tosagua en Manabí.

En el sistema se trabajo en nuevos utilitarios para ventas, cartera, inventarios, contabilidad, se trabajo en la comunicación interna y en el envío de información desde matriz Agencias y viceversa. La deficiencia en los proveedores de Internet limita la conectividad y la transmisión de datos, retrasando el servicio al cliente y la comunicación.

Se reestructuraron los Departamentos de Cartera y de Compras por la necesidad de mejorar los controles y el envió de información a los bancos.

Se realizo una reingeniería de políticas y procedimientos en bien de ajustar los procesos a las necesidades del mercado y a mejorar los controles de cada Departamento

EL MERCADO Y LA PUBLICIDAD

El mercado de Electrodomésticos en el Ecuador esta cubierto por aproximadamente **1400 subdistribuidores** y **320 tiendas** que pertenece a las **8 cadenas** de electrodomésticos que llegan a las principales ciudades del país.

El mercado en el 2006 se cuantifico en 500 millones de dólares, con una participación del 50% en cadenas y el 50% mayoristas.

En el año 2006, la intención de compra de Línea Blanca se redujo en el **40% y 30%** en audio y video que representa 200 millones de dólares menos comparativamente con el periodo anterior. La más afectada es la zona de la Sierra.

ELECTROEXITO en vista de la caída en la intención de compra se vio forzada en mantener durante todo el 2006 una inversión publicitaria basada en el mercadeo directo a través de hojas volantes y pautaje de radio en cada ciudad con una inversión promedio de $ 5928 dólares mensuales. De los cuales Nacional Sales, JCEV y Comercial Precider contribuyeron con el 0.8% de $ 1.634.195 de compras totales del 2006, que representan un apoyo publicitario de $ 13.074 mas $ 6.000 por apoyo correspondiente del 2005. Bajando la inversión de $ 71.135 a $ 52.061.

Para el 2007 nuestra inversión publicitaria estará sujeta al coop publicitario acordado con nuestros principales proveedores.

INVERSION PUBLICITARIA POR AGENCIA 2006

AGENCIA	INVERSION
SUCRE	4,424
STO DOMINGO	11,379
QUEVEDO	14,014
PORTOVIEJO	15,035
MANTA	12,986
LUIS CORDERO	6,048
LIBERTAD	4,879
LAMAR	2,369
TOTAL	**71,135**
VENTAS	**3,282,072**
%VENTAS	**2.17%**
PROMEDIO	**5,928**

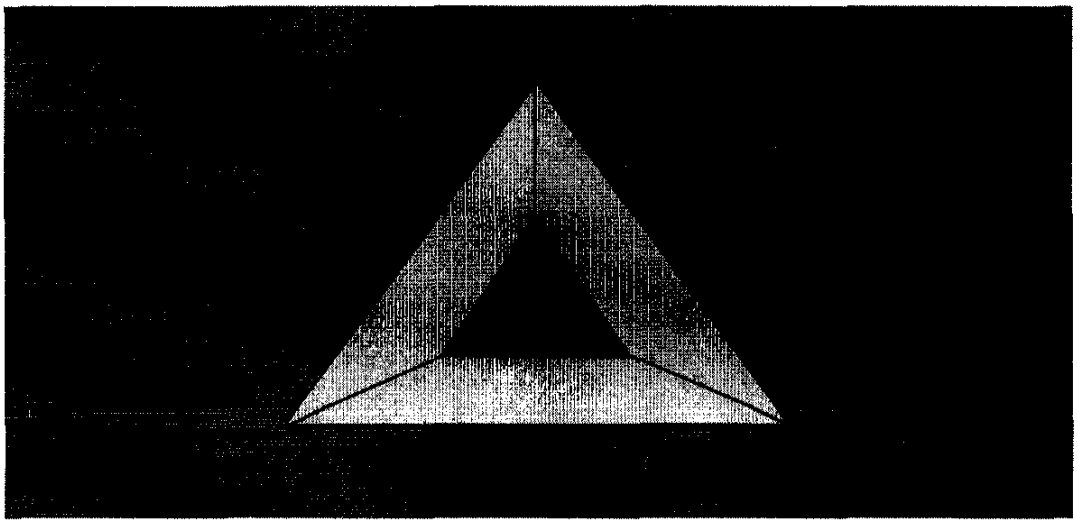
NUEVOS PUNTOS DE VENTA

Como estrategia continuaremos con la apertura de puntos de venta **ELECTROEXITO** en la zona central de la Costa, por control y logística, que facilita operativamente el análisis del comportamiento de los clientes minimizando los riesgos y los costos operativos.

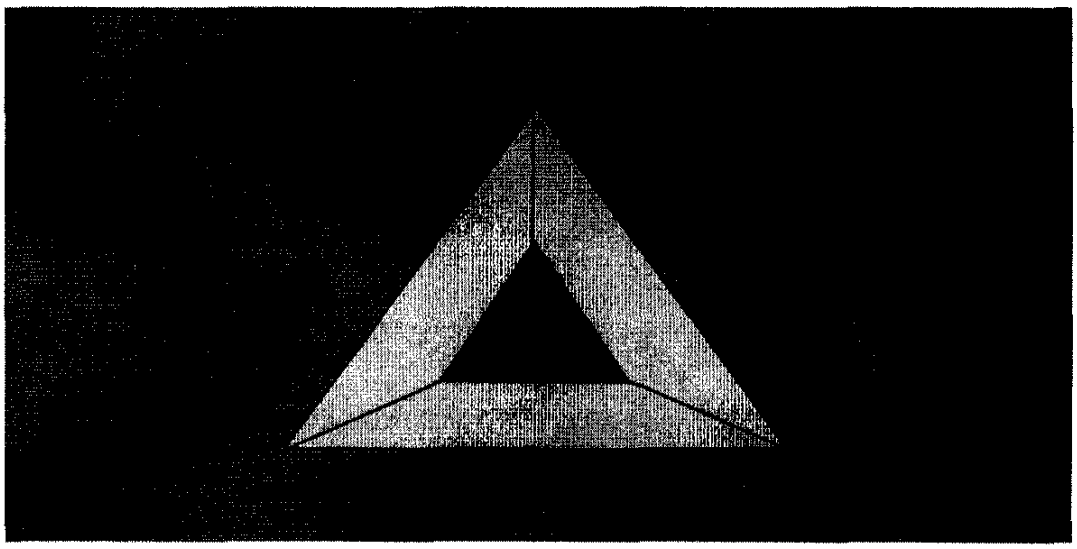
Tiene como debilidad que en los meses de Enero, Febrero y Marzo por la agresividad del invierno desmejora la cobranza por ser zonas estrictamente agrícolas.

Las tres provincias de la costa central Guayas, Manabí y Los Ríos, son el objetivo y la base de crecimiento de la empresa y estarán logística y Administrativamente controladas y apoyadas por tres Agencias principales como ejes administrativos de la zona que apoyaran el desarrollo de 9 tiendas en los cantones mas importantes con un Jefe cada uno. Estas serán controlas por un Administrador regional que tendrá la responsabilidad de: Planificar, controlar, motivar y responder por los resultados de los 12 puntos de venta, esto es importante para la estandarización y la aplicación correcta de las políticas de acuerdo a la necesidad de crecimiento en la zona.

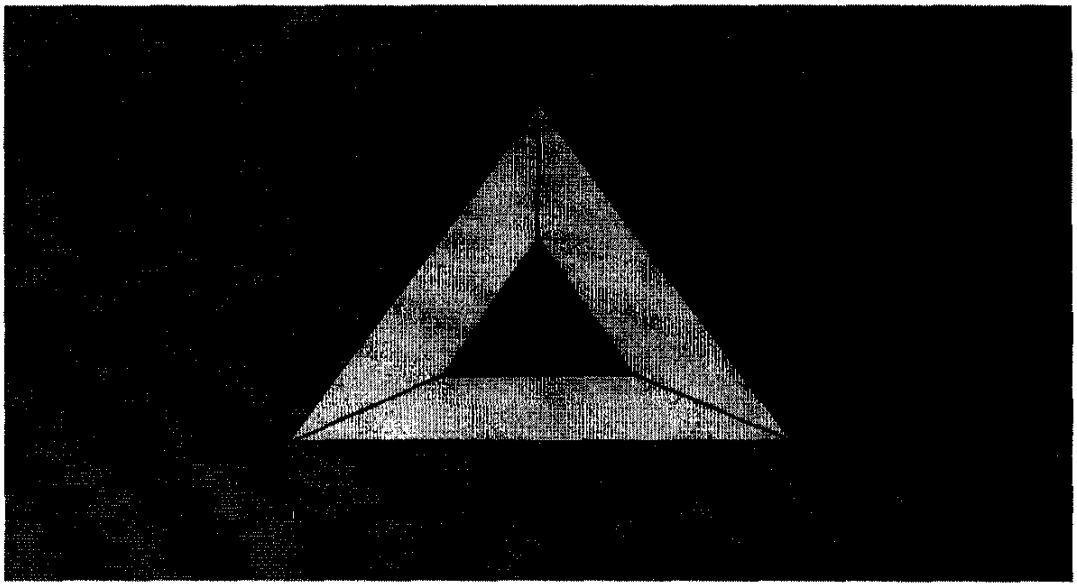
ZONA 1



ZONA 2



ZONA 3



ADMINISTRACION

La matriz hasta Octubre del 2006 estaba estructurada en **tres áreas:** Gestión, Control y Programación, como indica el grafico1.

Por el tamaño de la operación y la necesidad de tener auditados, medidos y controlados los puntos de venta se reestructuro las áreas críticas de: cartera y compras en departamentos con funciones y responsabilidades definidas de principio y fin entrelazadas entre ellas para no duplicar el trabajo y medir independientemente las gestiones y las acciones, como indica el grafico2.

GRAFICO 1

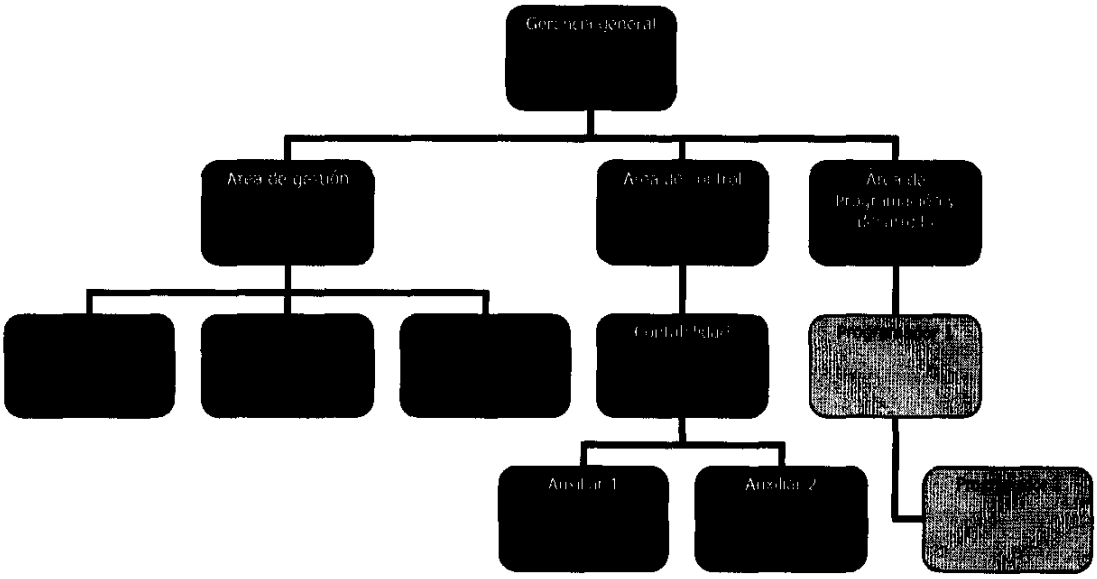
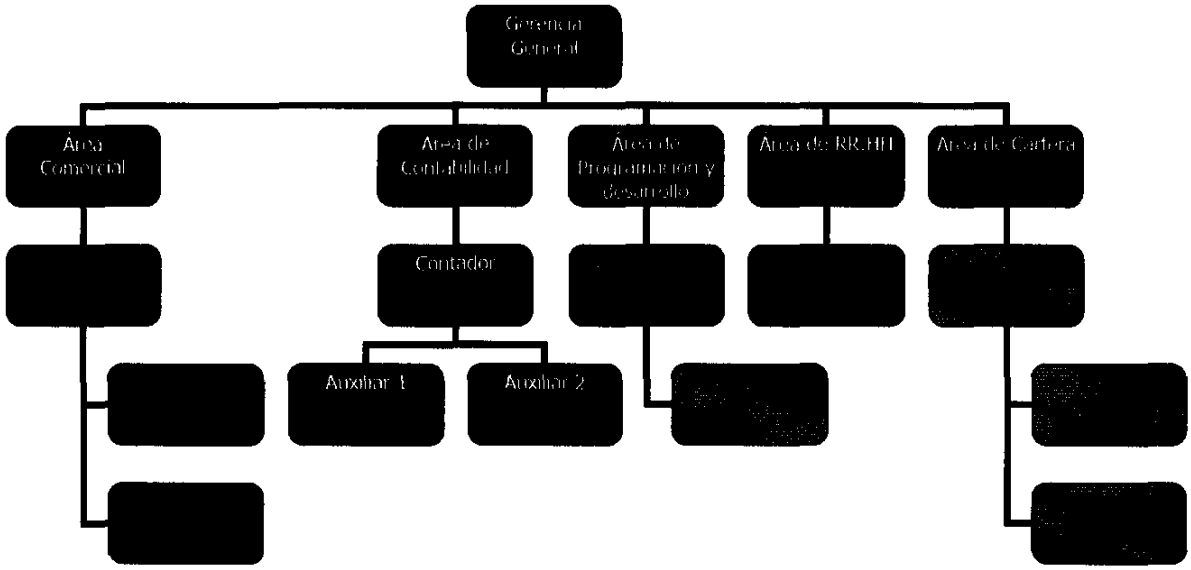
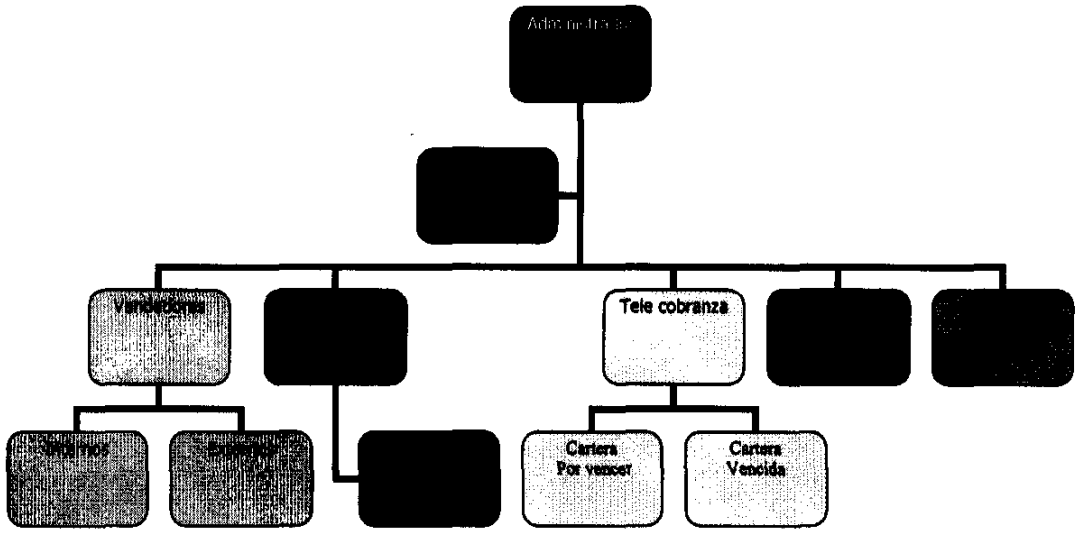


GRAFICO 2



En las Agencias se incorporo al modelo funcional el área de tele cobranzas tanto de la cartera por vencer como vencida, con el objetivo de mejorar el cobro en caja y el flujo de clientes en el punto de venta. Grafico 3

GRAFICO 3



CONTROL

El control operativo de la matriz en las Agencias es de dos tipos: **El preventivo** basado en la instrucción de cada departamento a las Agencias sobre la correcta aplicación de los Estándares definidos en las políticas y procedimientos vigentes. Y el **Control por corrección** basado en la medición y corrección por mala aplicación de políticas y procedimientos que permiten determinar si la falla es de proceso o de aplicación, buscando incrementar continuamente la productividad y la eficiencia global.

EL PERSONAL

Dado el crecimiento de la empresa y la necesidad de mejorar la productividad, la eficiencia, la motivación y los resultados, la empresa debe incorporar en el 2007 el Dpto. de Recursos Humanos para:

- Fortalecer las relaciones, fomentando el trabajo en equipo entre:
  - Empleados - Empleados
  - Empleados – Ejecutivos
  - Ejecutivos - Empleados
- Motivar la carrera profesional interna mejorando el conocimiento a través de evaluaciones permanentes.
- Incrementar la productividad y eficiencia del personal
- Seleccionar, evaluar y contratar eficientemente
- Preparar al personal adecuadamente.
- Medir las competencias internas.
- Controlar técnicamente al personal
- Registrar correctamente la ficha histórica de cada empleado
- Definir y analizar en cada caso el Tipo de contrato.
- Aplicación correcta del reglamento interno y del código laboral.

IMPUESTOS

Del IVA y Renta están al día.

BANCOS Y PROVEEDORES

El apoyo del Banco Internacional ha sido importante para el crecimiento de la empresa. Actualmente nuestra deuda con este banco es de $1.200.000. Los dividendos por concepto de de préstamos son cancelados puntualmente.

Con el banco del Pichincha nuestra deuda a la fecha es de $ 140.000 dólares, los mismos que son cancelados mensual y puntualmente.

A nuestros proveedores adeudamos con un plazo promedio de 6 meses $ 1.484.837.

Por concepto de intereses hemos pagado a los bancos $ 103.514 y a proveedores $ 112.249 con un total de $ 215.763.

En la aplicación del Scoring, hemos tenido atrasos por las modificaciones que hemos tenido que realizar en los programas. Las negociaciones directas cliente – banco el año 2006 llegaron a $ 202.432. Estimamos que para el 2007 se negociara con este mecanismo el 50% de las ventas a crédito, que representarían $ 3.000.000, cabe recordar que en esta modalidad la utilidad bruta baja por las comisiones y el fondo de garantía, a cambio de mejor flujo de caja y un menor endeudamiento directo de la empresa.

Ver cuadro de gastos adjunto.

GASTOS FIJOS MENSUALES TOTAL	L.CORDERO	LAMAR	STO. DOMINGO	QUEVEDO	PORTOVJ	MANTA	LIBERTAD	TOSAGUA
ARRIENDOS	3000	1400	2100	1500	1000	1200	600	200
GASTOS POR VIAJE VENTAS	30	20	300	150	100	60	30	150
HONORARIOS PROFESIONALES	50	0	50	50	50	50	20	0
MANT. VEHICULOS Y COMBUSTIBLE	200	50	250	250	100	200	0	150
GASTOS DE PUBLICIDAD	250	180	388	375	325	325	175	125
MATER Y UTILES DE OFICINA	120	60	150	150	120	120	60	30
AGUA, LUZ Y TELEFONO	600	250	400	400	350	300	200	60
SUELDOS Y COMPLEMENTOS	2070	1808	2921	3144	2921	2921	1834	707
OTROS GASTOS	100	50	150	150	150	150	50	50
TOTAL COSTOS FIJOS	6420	3818	6710	6169	5116	5326	2969	1472

GASTOS VARIABLES MENSUALES TOTAL								
COMISION TARJETA DE CREDITO	225	54	0	0	0	0	0	0
COMISION BANCO	183	132	1708	1649	1429	1429	0	550
FONDO DE GARANTIA	400	288	3729	3600	3120	3120	0	1200
COMISIONES: VENTA Y COBRO	1190	922	2066	1980	1677	1755	798	645
PROVISION INCOBRABLES	198	158	361	345	289	309	130	111
ASIGNACION MATRIZ	1650	1188	2564	2475	2145	2145	1155	825
TOTAL GASTOS VARIABLES VARIABLE / VENTAS								

VENTA TOTAL MENSUAL TOTAL	60000	36000	77887	75000	69000	69000	38000	25000
PUNTO DE EQUILIBRIO	41062	26239	55285	52316	44441	46433	16296	15486
% DE UTILIDAD BRUTA TOTAL	31%	28%	31%	31%	31%	31%	31%	31%

PORCENTAJE DE PARTICIPACION VENTAS Y COMISIONES

VENTA	L.CORDERO	LAMAR	STO DOMING	QUEVEDO	PORTOVJ	MANTA	LIBERTAD	TOSAGUA
CONTADO								
T. CREDITO								
COMISION	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%
CRED. BANINTER								
COMISION	0.37%	0.37%	2.20%	2.20%	2.20%	2.20%	0.00%	2.20%
F.GARANTIA	0.80%	0.80%	4.80%	4.80%	4.80%	4.80%	0.00%	4.80%
PLAZO	12	12	12	12	12	12	12	12
CRED. DIRECTO								
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

EMPLEADOS

Actualmente somos 64 empleados fijos y 10 temporales. La nomina mensual varia en función de las ventas por las comisiones pagadas, en promedio el 2006 represento $ 23000 dólares sin beneficios $ 31.000 incluido: decimos, vacaciones, seguro, fondo de reserva y vacaciones. Ver cuadros

Matriz

ESTRUCTURA Y COSTOS MATRIZ	
CARGO	SUELDO
GERENCIA GENERAL	2000
GERENCIA DE MERCADEO Y VENTAS	1300
COMPRAS	350
INVENTARIOS Y LOGISTICA	450
GERENCIA DE CREDITO Y COBRANZA	850
NEGOCIACION	450
COBRANZA	350
CONTADOR	650
AUXILIAR 1	300
AUXILIAR 2	400
GERENTE DE SISTEMAS	650
PROGRAMADOR	350
MANTENIMIENTO LOCAL	150
SUBTOTAL	8250
BENEFICIOS 35.22%	2905.65
TOTAL	11155.65

AGENCIAS

ESTRUCTURA Y COSTOS DEL PERSONAL DE AGENCIAS									
AGENCIA	LCORDERO	LAMAR	STO DOMING	QUEVEDO	PORTOVJ	MANTA	LIBERTAD	TOSAGUA	
ADMINIS	500	360	500	500	500	500	360		
CAJERA	200	200	250	250	200	200	200	250	
BODEGUERO	200		170	170	170	170	170		
CHOFER			170	170	170	170			
COBRADOR VERIFICADOR	170		170	170	170	170	170	170	
COBRADOR VERIFICADOR			170	170	170	170			
COBRADOR VERIFICADOR			170	170	170	170			
COBRADOR VERIFICADOR			170	170	170	170			
TELECOBRAZA			170	170	170	170			
TELECOBRANZA				170					
VENDEDOR	170	170	170	170	170	170	170	170	
VENDEDOR	170	170	170	170	170	170	170		
VENDEDOR	170	170	170	170	170	170	170		
VENDEDOR			170	170	170	170			
SUBTOTAL	1580	1060	2620	2790	2670	2670	1400	540	15130
35.22%	556	373	923	983	906	906	493	190	5329
TOTAL	2136	1433	3543	3773	3476	3476	1893	730	20459

RESULTADOS

BALANCE DE RESULTADOS TOTAL

En el balance de resultados se observa los siguientes resultados: se incrementan los gastos de matriz pasando del 5% al 9% en el 2006 debido a la estructuración de los diferentes departamentos y la cuanta de investigación y desarrollo que se efectuó en Julio y se amortizo en los meses de Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre.

Los gastos de las Agencias se incrementan en los meses de Julio, Octubre y Noviembre por las aperturas de las Agencias Lamar, Luís Cordero y en el cantón La Libertad.

Ver cuadro de balance

BALANCE DE RESULTADOS 2006				
CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER	SALDO
4	INGRESOS	759,580	4,319,116	-3,559,530
41	VENTAS NETAS	759,212	4,041,284	-3,282,072
42	OTROS INGRESOS	369	277,826	-277,457
5	COSTOS	2,544,375	235,013	2,309,363
6	GASTOS	1,271,916	97,964	1,173,951
61	GASTOS OPERACIONALES	1,050,085	97,436	952,649
611	GASTOS ADMINISTRATIVOS	295,121	2,595	292,526
612	GASTOS DE VENTAS	754,964	94,841	660,123
62	GASTOS NO OPERACIONALES	221,831	528	221,302
	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO			76,216

NOTA: SE ADJUNTA ARCHIVOS EN EXCEL PARA UN MEJOR ANALISIS

BALANCE GENERAL TOTAL

Los Gastos de apertura de cada Agencia se han apropiado en su totalidad en el 2006.

El endeudamiento de la empresa con los Bancos esta respaldada con documentos por cobrar de los clientes. La relación endeudamiento patrimonio se reducirá en la medida en que los créditos que se otorguen sean directos entre el cliente y el Banco, aspiramos para el 2007 negociar directamente hasta el 50% de los créditos aprobados y reducir el endeudamiento directo de la empresa respaldada por firmas, hipotecas y patrimonio de los accionistas.

Las reservas por incobrabilidad y disminución de costos de inventario por obsolescencia tecnológica de mercadería retirada se prevée en $ 52.518 para el 2006. En el 2005 fue de $77.338,67 por existir mayor riesgo en las aperturas de las Agencias. Para el 2007 cada vez que se realiza la nota de crédito se contabilizara la mercadería un costo menor en tres clasificaciones que dependerán del estado de cada producto la diferencia entre costo vigente y retirado se contabilizara como gasto y se provicionara como perdida por obsolescencia tecnológica, de esta forma se registraran los valores exactos y no estimativos, estos variaran dependiendo de la Administración de cobranza y de la calificación del cliente. Ver cuadro del balance general

BALANCE GENERAL 2006				
CODIGO	CUENTA	DEBE	HABER	SALDO
1	ACTIVO	20,992,151	17,682,432	3,309,720
11	CORRIENTE	20,804,987	17,574,809	3,230,179
111	DISPONIBLE	8,322,996	8,266,027	56,969
112	EXIGIBLE	6,468,988	3,800,315	2,668,673
113	REALIZABLE	6,013,003	5,508,466	504,537
12	ACTIVO FIJO	92,099	17,401	74,697
121	ACTIVO FIJO TANGIBLE	90,493	17,255	73,238
122	ACTIVO FIJO INTANGIBLE	1,606	146	1,460
13	OTROS ACTIVOS	95,065	90,222	4,844
2	PASIVO	5,688,396	8,762,391	-3,073,995
21	CORRIENTE	5,617,662	8,385,767	-2,868,095
211	PROVEEDORES	2,754,464	4,239,098	-1,484,633
212	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,234,325	1,489,775	-255,450
213	DOCUMENTOS POR PAGAR	1,528,872	2,656,884	-1,128,012
22	PASIVO L ARGO PLAZO	47,998	91,998	-44,000
23	PASIVO DIFERIDO	122,736	284,636	-161,900
3	PATRIMONIO	118,469	346,194	-236,725
31	CAPITAL SOCIAL	0	83,124	-83,124
32	ORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	46,000	144,100	-98,100
33	RESERVAS	0	4,631	-4,631
34	RESULTADOS DE EJERCICIOS	64,469	114,339	-49,870
	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO			76,216

NOTA: SE ADJUNTA ARCHIVOS EN EXCEL PARA UN MEJOR ANALISIS

RESERVAS – REINVERSION - IMPUESTOS - UTILIDADES

De los resultados generados, se ha provicionado de acuerdo a la ley el **1%** de la cartera generada en cada Agencia **para incobrables**. Debo anotar, que el porcentaje que la ley permite esta por debajo de los Estándares de consumo crediticio, el sistema financiero esta autorizado por la Superintendencia de Bancos porcentajes que fluctúan según la calificación de la entidad desde el **15%** hasta el **20%.** En nuestro caso la provisión esta regida por la superintendencia de Compañías y por ser una empresa comercial solo permite el **1%,** pese a que la empresa vende a crédito con un plazo promedio de 10 meses. Objetivamente, la provisión debería ser el **10%,** que si bien es cierto, no esta impedido, tampoco existen beneficios legales.

La provisión por obsolescencia tecnológica esta legalmente respaldada con actas en cada Bodega por daños y roturas.

RESERVAS

DISTRIBUCION DE UTILIDAD 2006

CUENTA	TOTAL		AGENCIAS		PROVISION
CARTERA	TOTAL				
	2,668.673	INCOBRABLES	LAMAR		
			LUIS CORDERO		
		1%	STO. DOMINGO		
		DEL EXIGIBLE	QUEVEDO		
			PORTOVIEJO		
			MANTA		
			LIBERTAD		
			TOSAGUA		
					26,687
INVENTARIO					
	504.537	OBSOLECENCIA	LAMAR		
			LUIS CORDERO		
		5%	STO. DOMINGO		
		DEL REALIZABLE	QUEVEDO		
			PORTOVIEJO		
			MANTA		
			LIBERTAD		
			TOSAGUA		
					25,831
		BALANCE DE RESULTADOS			76,216
		TOTAL REAL			128,734
		REINVERSION	JUAN CARLOS ESPINOZA	19947.90	
		FORMULA	DIEGO TAMARIZ	19947.90	
			SEGUNDO MUÑOZ	9973.95	
					49,870
		RESERVA LEGAL	5%		2,625
		UTILIDADES	EMPLEADOS 15%		11,879
		IMPUESTO	RENTA 25% NO REINVERSION		11,842
		TOTAL BALANCE			76,216

REINVERSION

Para la Reinmersión se aplico la formula recomendada por el SRI con **el 5% de Reserva Legal**, dando un valor de **$ 49.870** el patrimonio de la empresa actualmente es de **$ 83.124**, para el **2007** se incrementara en **$147.970**, dando un total de **$ 231.094 dólares**. Mas la Reserva legal de **$ 4.631**

6.3. CONSIDERANDO EL 5% DE RESERVA LEGAL							
LA SIGUIENTE FORMULA DEBERA SER APLICADA POR LAS EMPRESAS QUE DEBAN CALCULAR EL 5% COMO RESERVA LEGAL SEGÚN LA DE COMPAÑIAS							
VALOR MAXIMO A REINVERTIR	=	0.95 x UTILIDAD		-	0.2375 x BASE IMPONIBLE		
				0.905			
VALOR MAXIMO A REINVERTIR	=	0.95 x	64,336	-	0.2375 x	67,315	
				0.905			
VALOR MAXIMO A REINVERTIR	=	49,869.74					
CALCULO DE IMPUESTOS							
BASE				**%**	**IMPUESTO**		
REINVERSION		49,869.74		15%	7,480.46		
NO REINVERSION		17,445.58		25%	4,361.40		
TOTAL IMPUESTO CAUSADO					[illegible]		

IMPUESTOS

El Impuesto a la renta causado en el 2006 es de **$ 11.841,86**

UTILIDAD EMPLEADOS

Para utilidades se distribuirá el 15%, que representa **$ 11.879,18** dolares

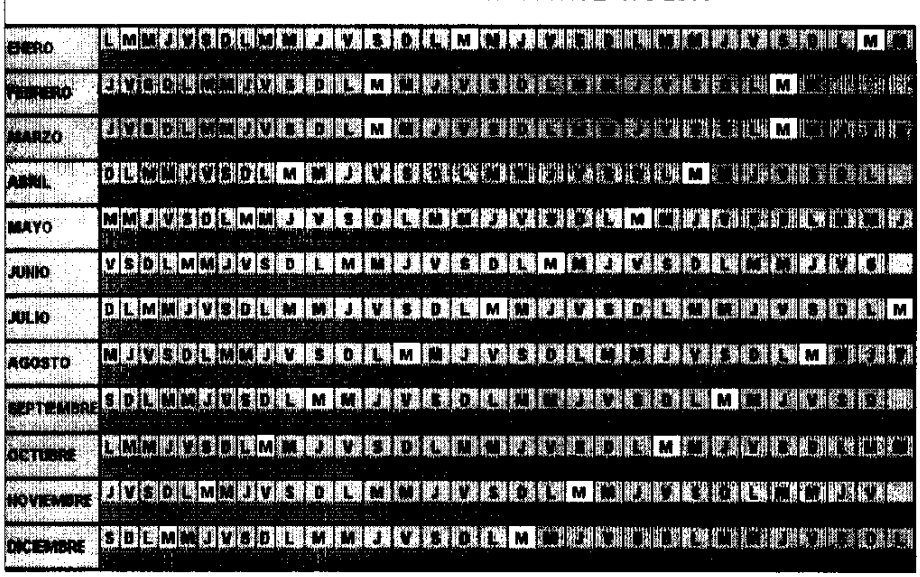
CALCULO DE RESERVA LEGAL

	APLICACIÓN DE LA UTILIDAD LIQUIDA			
	UTILIDAD LIQUIDA			64,336.33
(-)	CAPITALIZACION			49,869.74
(-)	IMPUESTOS			11,841.86
				[illegible]
(-)	**5% RESERVA LEGAL**			2,624.72
	U. LIQUIDA	64,336.33		
	(-)IMPUESTOS	-11,841.86		
	BASE RES.	52,494.47		
	SALDO UTILIDAD			**0.00**

EN EL 2007

Para el 2007, de acuerdo a lo previsto el directorio se reunirá cada quince días en la oficinas de la matriz de acuerdo al calendario adjunto, para fortalecer la comunicación, el trabajo en equipo agilitando y compartiendo las necesidades, los problemas y las soluciones de cada área, para garantizar un crecimiento sostenido en el largo plazo. Calendario

CALENDARIO DE REUNIONES DIRECTORIO ELECTROEXITO 2006



	DIRECTORIO
ENERO	2-16-30
FEBRERO	13-27
MARZO	13-27
ABRIL	10-24
MAYO	8-22
JUNIO	5-19
JULIO	3-17-1
AGOSTO	14-28
SEPTIEMBRE	11-23
OCTUBRE	9-23
NOVIEMBRE	6-20
DICIEMBRE	4-18

ATENTAMENTE

GERENCIA GENERAL
ELECTROEXITO CIA LTDA

CC: CONTABILIDAD, ARCHIVO, ACCIONISTAS