

Portoviejo, 7 de Marzo del 2013

Señores

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
CASABA S.A.**

Presente.-

Señores Accionistas:

De conformidad a lo dispuesto en el artículo 263, numeral 4 de la Ley de Compañías, así como en el artículo 28 numeral nueve de los estatutos sociales de **CASABA S.A.**, presento a ustedes, en mi calidad de **GERENTE GENERAL**, el Informe correspondiente al **ejercicio fiscal 2013**:

1. La compañía CASABA S.A., durante el presente periodo ha desarrollado normalmente sus actividades operacionales.
2. La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros de acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera para Medianas y Pequeñas Entidades, NIIFs para PYMES, y por el Control Interno, determinado por la administración como necesario, para permitir la preparación de los estados financieros que estén libres de errores materiales, debido a fraude o error.
3. En la Administración no se han suscitado cambios o reemplazos de sus Directivos.
4. Según Resolución No. SC.DIC.P.13.168 del 18 de Marzo del 2013, el Intendente de Compañías de Portoviejo, Abogado Jacinto Ramón Cabrera Cedeño aprobó el cambio de domicilio de la compañía CASABA S.A., de la ciudad de Manta, cantón Manta, provincia de Manabí a la ciudad de Portoviejo, cantón Portoviejo, provincia de Manabí; el aumento de capital a **USD\$ 224.000,00** y la reforma del estatuto.
5. El Registrador Mercantil de Portoviejo, Abogado Adolfo Izquierdo V., con fecha 6 de Mayo del 2013, procedió a registrar la Resolución No. SC.DIC.P.13.168.
6. El Registrador Mercantil de Manta, Luis Daniel Torres Naranjo, con fecha 22 de Mayo del 2013, procedió a registrar la Resolución No. SC.DIC.P.13.168.
7. El 6 de Septiembre del 2013, caducó el nombramiento de PRESIDENTE de la empresa CASABA S.A., expedido a nombre de la Ing. Maruja Marly Cunalata Ibarra, expedido el 7 de Julio del 2008, pero inscrito el 6 de septiembre del 2008 en el Registro Mercantil de Manta. Se renovó el nombramiento continuando dicha persona en mención con el cargo correspondiente.

8. Con fecha 18 de Noviembre del 2013, se suscribe el contrato de servicios profesionales de Auditoría Financiera Externa con la Eco. CPA. Mary Myriam Anchundia Reyes, Auditora Externa calificada con el No.SC-RNAE.626.
9. En el Libro de Actas, las Actas se encuentran archivadas, numeradas en forma cronológica y secuencial, así como las convocatorias a las Juntas de Accionistas debidamente firmadas por los asistentes a las Juntas; así mismo en el Libro de Expedientes se encuentran anexos los documentos de soportes de las respectivas actas de Junta de Accionistas
10. En el Libro de Acciones y Accionistas, se encuentran anotadas todas las Cesiones o transferencias de Acciones las mismas que fueron reportadas oportunamente a la Superintendencia de Compañías.
11. Las declaraciones de IVA y Retenciones de IVA han sido presentadas vía Internet dentro de los plazos establecidos. Las retenciones de IVA del mes de Diciembre fueron canceladas en el mes de enero del 2014.
12. Las declaraciones de Retenciones en la Fuente han sido presentadas vía Internet dentro de los plazos de ley. Las retenciones de IR del mes de Diciembre fueron canceladas en el mes de enero del 2014.
13. Los Anexos Transaccionales ha sido presentados dentro de los plazos determinados al Servicio de Rentas Internas.
14. El Anexo en Relación de Dependencia fue presentado dentro del plazo de ley al Servicio de Rentas Internas.
15. La administración pagó dentro de los plazos de ley los beneficios sociales como la Participación de Utilidades del periodo 2012, Décimo Tercer Sueldo y Décimo Cuarto periodo 2013, conforme se corrobora con los formularios debidamente firmados por los trabajadores y registrados en el Ministerio de Relaciones Laborales.
16. Asimismo se ha cancelado cumplidamente los Fondos de Reserva y los aportes al IESS, así como las vacaciones anuales.
17. En el periodo 2013, ingresaron 6 trabajadores y salieron 14, produciéndose un decremento neto de empleados de 9 personas, con lo que la nómina al finalizar el periodo ascendió a 26 trabajadores. A los trabajadores que ingresaron en este periodo, se les elaboró los respectivo Contratos de Trabajo y fueron afiliados al IESS.
18. En el presente periodo, la empresa realizó las siguientes adquisiciones de Propiedad, Planta y Equipos:

- Muebles y Enseres por **11.844.84**
- Vehículos (Moto) por **1.503.11**

19. Las cuentas contables y bancarias han sido revisadas y conciliadas al 31 de diciembre del 2013.
20. La empresa en el presente periodo no ha recurrido a endeudamiento bancario ni con terceros.
21. El ex trabajador Jean Rubén Vélez Arévalo portador de la cedula de ciudadanía No. 1309429437, inicio una acción de carácter administrativo, ante el Ministerio de Relaciones Aborales, el día 22 de Febrero del 2013 contra CASABA S.A. Se dio inicio a una acción judicial antes el Juzgado de lo Tercero del Trabajo de Manabí, Juicio de Numeración 13353-2013 el día 09 de Agosto del 2013 de la cual se espera sentencia.
22. En el mes de Agosto la empresa realiza la contratación de Econsa representado por Joffre Anchundia, para dar inicio a la obtención de la **Licencia Ambiental** otorgado por el Ministerio del Ambiente, desembolsando inicialmente un anticipo de \$2.000,00 a dicha empresa para trámites de gestión iniciales
23. En el mes de Junio dado a la alta demanda, se inició la construcción de dos nuevos bloques de Bóvedas, al término del año se encuentran aún en construcción, la inversión hasta la fecha en dichos bloques al 31 de Diciembre del 2013 es de **USD\$60.541,27**
24. Al iniciar el año 2013 se detectó que era necesario un mejoramiento para incrementar la liquidez de la misma, para cubrir las CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO Y MEDIANO y asegurar un pago ágil para las CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO. Se identificó de igual manera que las áreas donde teníamos que actuar eran en dos específicamente: Ventas y Crédito/Cobranzas, en ambas áreas se realizó una reestructuración de la misma cambiando su forma y fondo. Se construyó en el transcurso del año, políticas firmes junto con los equipos de estas áreas. La implementación de los mismos conllevó a cambios importantes pero sobretodo cambios positivos que actualmente han logrado un aumento de liquidez de la empresa pudiendo hoy por hoy cubrir costos y obligaciones. Partiendo de la razonabilidad que la empresa necesitaba ventas con entradas más altas, financiadas a menor tiempo y tener asesores que nos representen menor costo con rendimientos altos, con cobranzas más óptimas a partir de clientes más seguros por su capacidad de pago se implementaron las siguientes estrategias:
25. VENTAS.- En ventas se realizaron dos capacitaciones en los meses de julio y Noviembre, enfocadas directamente al mejoramiento de las ventas en servicios Exequiales, generando una mejora visible en la "creación de la necesidad" al momento de que los clientes piensan en adquirir un producto pero sobre todo servicios dado que el requerimiento del Directorio fue el aumentar nuestras ventas en Servicios Exequiales.

Se implementó la contratación a medio tiempo logrando así reducir el Gasto Administrativo sin embargo se reestructuro la tabla de comisiones en el mes de Marzo del 2013 enfocada en incentivos para mejorar los negocios, premiando el MENOR TIEMPO DE FINANCIAMIENTO y MAYOR INGRESO EN ENTRADA con bonificaciones adicionales por los mismos. Normalmente el promedio por ingresos en las ventas mensuales era de un 12% sin embargo con el cambio se logró que este promedio aumente a un 22%, causando de esta forma un crecimiento en un 10% en la liquidez por generación de VENTAS, donde las misma ventas del mes cubren el costo de las comisiones generadas, sin necesitar de tomar de los fondos que se generan por cuotas de los contratos de periodos anteriores, quedando así estos valores destinado para obligaciones administrativas y bancarias.

EL objetivo del año 2013 fue también el de mejorar el estrato social al cual nos enfocábamos anteriormente que era el estrato bajo, a pesar de generar volumen en ventas en unidades, tenía la deficiencia de no ser clientes constantes y generaban en el transcurso del crédito un alto nivel de desistimiento, provocante un impacto negativo en los flujos proyectados y aumentado los niveles de riesgo en la Cartera por Cobrar, es ahí cuando comenzamos a trabajar más a fondo en Créditos y Cobranzas.

26. CREDITOS Y COBRANZAS.- Al iniciar el 2013 auditamos la cartera donde como resultado tuvimos una cartera con un nivel de riesgo de 13% siendo esto un nivel bastante considerable para la salud financiera de la empresa, el departamento en conjunto audito cliente por cliente y cada cuenta, donde como resultados tuvimos la generación de los nivel de morosidad, desde 30 a 180 a días, toda esta información nos la proporciona actualmente el sistema de manera diaria, teniendo así un monitoreo permanente de la misma. Al término del 2013 la cartera por cobrar tiene un nivel de riesgo de 6%, logrando así mantener bajo lo máximo aceptable que es 8%. Construimos las políticas de cobranzas partiendo del caso que se habían presentado como principal fin proteger a la empresa y siendo justos con el cliente, esto también ocasiono un cambio en las cláusulas de los contrato de ventas donde se fijó:

- Reducir los periodos de espera en los contratos de ventas para desistirlos, pasando de 12 a 6 meses el plazo máximo
- Aumentar al 30% la retención de valores por Gastos y Gestiones Administrativas en caso de desistimiento de contrato.
- Pactar los Intereses por mora y realizar la cobranza del mismo, fijando de igual manera que estaremos siempre 3 puntos por debajo de la tasa vigente según el Banco Central del Ecuador.
- Fijar un precio específico en el costo de manteniendo por propiedad

27. Dentro de las políticas también se construyó una estructura para:

- Refinanciamientos de contratos
- Alzas y Bajas de Productos
- Desistimientos de contratos
- Traspaso de Valores entre contratos