

Memorando-Casa Brasil DF-dc-00004-2017

Quito D. M., 31 de marzo de 2017

INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2016 DE LA GERENCIA, A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS Y SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.

Señoras/Señores Socios:

La Gerencia General de CASA BRASIL SABRASIL CIA. LTDA. a cargo del Dr. Hugo Germánico Molina Alulema, por medio del presente, emite su siguiente informe de gestión del ejercicio económico 2016; a los propietarios de las acciones de la Compañía, este documento incluye análisis retrospectivo y de la realidad que a la fecha de cierre de los Estados Financieros ha tenido la Organización con corte al 31 de diciembre del año anterior, más propuesta de acciones a tomar en el ejercicio económico 2017.

1. ENTORNO ECONÓMICO.

El sueldo básico unificado en el 2016 respecto del año 2015 creció en un 3,39% es decir un 5,86% menos en relación al año 2014 (de USD 354 a USD 366), la inflación se ubicó en el 1.12 % (mientras que en el año 2014 fue del 3.38%), el decrecimiento de la economía fue del -2,30%, con una contracción de la economía, falta de liquidez, un mercado altamente competitivo, una satisfacción de necesidades, la Gerencia General adecuó sus políticas para mantenerse en el mercado altamente competitivo en costos, servicio, calidad y servicio post venta de Instrumentos Musicales.

Año	SBU-USD	Variación SBU	Inflación	Crecimiento	
2007	170	6.25%	3.32%	2.00%	
2008	200	17.65%	8.83%	6.00%	
2009	218	9.00%	4.31%	-1.00%	
2010	240	10.09%	3.33%	4.00%	
2011	264	10.00%	5.41%	8.00%	
2012	292	10.61%	5.29%	5.00%	
2014	324	10.96%	4.10%	4.00%	
2015	354	9.25%	3.38%	4.00%	
2016	366	3.39%	1.12%	-2.3%	(*) Provisional

2. EVALUACIÓN DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL AÑO 2016.

La política de austeridad, así como la implementación de mecanismos publicitarios, promocionales, marketing y de contratación pública en CASA BRASIL SABRASIL CIA. LTDA., misma que desde su inicio trata de maximizar la diferencia entre los ingresos y gasto, en un análisis realizado por el año 2016 comparándolo con el año 2015, ha determinado los siguientes índices de variaciones.

RELACION % EN FUNCION DE LA VENTAS NETAS

Ingresos YEB	Gastos Subordinados	Costo Vta	Total Gto	Gan Excedido	Utilidad Neta	Ingreso Rea	Ingreso Fin
100.00%	6.57%	59.23%	42.94%	4.41%	0.66%	0.82%	-0.25%
100.00%	8.46%	55.49%	52.40%	0.57%	0.09%	0.11%	-1.36%
100.00%	7.65%	52.07%	60.10%	-4.52%	0.00%	0.00%	-2.10%

INCREMENTO VALORES RELATIVOS

Año anterior	Ingreso YEB	Gastos Ingresos	Costo Vta Ingres	CV SE Pericido	Total Gto	Util Excedido	Utilidad Neta	Ingreso Rea	Ingreso Fin
2014	-5.87%	-7.12%	-6.10%	55.75%	-0.56%	-22.49%	-22.49%	-31.70%	-3111.65%
2015	-26.76%	-5.73%	-31.39%	40.64%	-10.62%	-90.51%	-90.51%	-90.51%	297.43%
2016	-34.58%	-40.79%	-38.61%	34.07%	-24.95%	-618.31%	-100.00%	-100.00%	1.02%

La desaceleración de la economía, la falta de liquidez, la toma de medias arancelarias y para arancelarias afectan las programaciones y costos de compra, precios de venta y márgenes de utilidad esperados.

Así se determina que las ventas netas tienen una disminución del 34,58% respecto del año 2015, el costo de ventas representa el 52,07% y los gastos el 68,10%, lo que determina una pérdida del 4,52% respecto del total de ingresos.

3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES

El marco jurídico que norma las actividades empresariales de CASA BRASIL SABRASILA CIA. LTDA. Igual que desde el inicio de actividades ha cumplido todas y cada una de las disposiciones emitidas sea por decretos, leyes, reglamentos, ordenanza, resoluciones, regulaciones y demás marco legal aplicable a la actividad económica de la empresa.

A ello se suma que se ha realizado un seguimiento tanto a las necesidades de información y control interno planleado por el departamento contable, como a las observaciones realizadas por CAPITAL FITCH CONSULTORES CFC CIA. LTDA. Auditores externos al examen de los Estados Financieros de CASA BRASIL por el período fiscal 2016.

A la presente fecha la compañía no tiene juicios legales, consecuentemente las contingencias legales son inexistentes, lo que da sustento a la gestión de la Gerencia de la Empresa.

4. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y LA COMERCIALIZACIÓN

Las diversas estrategias de la competencia determino tomar medidas agresivas para mantener competitivo los precios de los productos que comercializa la empresa. Se ha realizado un análisis de costos y precios ofreciendo descuentos y otras promociones con el fin de recuperar el dinero invertido en esa mercadería. Adicional a esto, En el año 2016 ha sido difícil la importación de productos por el incremento de los impuestos arancelarios y como consecuencia también ha sido la disminución en ventas al no disponer de mercadería en los locales.

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA.

El comportamiento de los indicadores financieros al 31 de Diciembre de 2016, es como sigue:

INDICE DE LIQUIDEZ	LC/PL	<u>676.103,40</u> 575.260,96	1.18
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	TP/TA	<u>663.290,62</u> 1'316.834,17	0.55
APALANCAMIENTO TOTAL	PT/PAT	<u>663.290,62</u> 663.543,55	0.98
ROTAJÓN INVENTARIO DE MERCADERÍAS (vee)	Y Mer Com Fer/Inventario Merc.	<u>618.824,84</u> 523.700,00	1.18
ROTAJÓN DE PATRIMONIO	USTAS/TA	<u>1'188.448,23</u> 1'316.834,17	0.90
MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD	ETIOP/UTA,NETA	<u>660.565,46</u> 1'188.448,23	55.58%
RENTABILIDAD PATRIMONIAL	ETI,NET/PAT	<u>-53.749,57</u> 663.543,55	-8.10%
RENTABILIDAD DE LA INVERSION	ETI,NET/AcPtot	<u>-53.749,57</u> 1'316.834,17	-4.08%

Analizados los indicadores financieros en su conjunto corresponde tomar medidas agresivas respecto del mercado, capaces de competir, en precio, nicho de mercado, cantidad, calidad.

6. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE RESULTADOS.

Analizado el entorno de mercado y la circunstancias económico – financiera, la gerencia en vista de los programas propuestos requerirá de un mayor flujo de recursos, los mismos que serán destinados a actividades de inversión como: culminar la construcción de la bodega general, equipos tecnológicos para mejorar la productividad de la empresa; y, financiamiento para compra de inventario, sugiere mantener en la cuenta pérdidas acumuladas, el resultado del ejercicio fiscal 2016.

7. RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO 2017 Y ASPECTOS LEGALES.

Analizadas las proyecciones macroeconómicas 2016, así como las situaciones actuales de mercado, la capacidad de compra y la satisfacción de necesidades, sobre la base de los datos a continuación detallados:

Cuadro N° 3
INFLACIÓN COMPARADA: ÚLTIMOS AÑOS

Tasa de inflación (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Europa/EE.UU.
Venezuela	22,2	22,7	23,9	21,4	20,2	19,3	10,3
Ecuador	19,1	19,3	14,9	11,4	10,2	10,2	2,5
Uruguay	8,3	9,2	6,9	6,7	8,6	7,1	3,7
Brasil	11,7	10,7	5,1	7,2	6,5	4,3	3,0
Brasil	6,4	6,2	1,7	1,3	1,9	1,4	0,0
Chad	2,7	4,8	4,1	3,4	3,4	4,2	1,1
Colombia	5,7	7,3	2,3	3,2	4,2	3,4	1,7
Perú	3,7	4,2	0,2	2,1	4,7	2,4	1,2

Fonte: INFLA (www.infla.com.ve) y Banco Mundial

Indicadores macroeconómicos 2011-2014

Unidad: promedio anual en millones de USD

inflación promedio (promedio)	3,60	3,68	3,97
PIB en dólares	52 739	56 212	60 128
PIB per cápita	9 304	9 869	10 704
participación de Ecuador (PIB%)	21,3	20,1	18,7
Exportación de servicios (USD mil)	63,7	31,3	75,3
Exportación de mercancías (USD mil)	03,5	06,2	08,0

Fonte: Banco Mundial - Base de datos de desarrollo

Propone repuntar el nivel de crecimiento de ventas, apalancado en precios competitivos (bajos), facturación de más ítems, ítems importados de marcas reconocidas y acorde a los avances tecnológicos.

Para el 2017, se plantea:

- Analizar y estimar rentabilidad por punto de venta, lo cual permitirá hacer más rentables o tomar decisiones de continuidad en el nicho de mercado establecido.
- Fortalecer el desarrollo del Talento Humano de tal manera que las ideas y lineamientos establecidos por la empresa sean fácilmente implementados y den a CASA BRASIL una imagen corporativa a nivel nacional.
- Participar y explotar el mercado mayorista, implementando un segmento especializado para ventas a Clientes mayoristas y ventas al Estado Ecuatoriano en sus procesos de contratación pública, generar alianzas estratégicas para en conjunto proporcionar mejores bienes con servicios post venta.
- Trabajar utilizando herramientas y proyecciones administrativos – financieras, con una planificación financiera, un proceso de reestructuración en el del negocio, determinando el punto de equilibrio por cada punto de venta, de tal forma que se busque la máxima contribución de cada uno de ellos.

Alientamiento,



Dr. Hugo G. Molina
 Gerente General
 CASA BRASIL SABRASIL CIA. LTDA.
 ERC/erct.