

Memorando-Casa Brasil DF-dc-00022-2018

Quito D. M., 23 de marzo de 2018

INFORME DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2017 DE LA GERENCIA, A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS Y SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS.

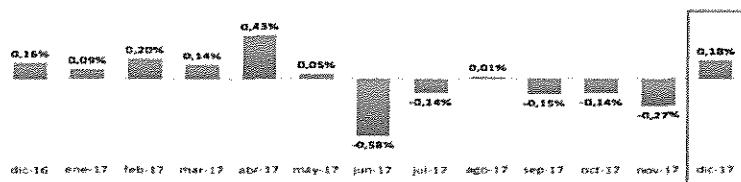
Señoras/Señores Socios:

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 2017; 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 2018.

1. ENTORNO ECONÓMICO.

El sueldo básico unificado en el 2017 respecto del año 2016 creció en un 2,45% (de USD 366 a USD 375), la inflación anual y acumulada se ubicó en el -0,20% (mientras que en el año 2016 fue del 1,12%), el decrecimiento de la economía, con una contracción de la economía, falta de liquidez, un mercado altamente competitivo; una satisfacción de necesidades, la Gerencia General adecuó las políticas para mantenerse en el mercado altamente competitivo en costos, servicio, calidad y servicio.

Inflación: diciembre 2017



Fuente: INEC

2. EVALUACIÓN DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL AÑO 2017.

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

En un análisis realizado en el año 2017 comparándolo con el año 2016, se ha determinado los siguientes índices de variaciones: las ventas netas tienen un incremento del 21.41% respecto del año 2016, el costo de ventas representa el 66.06% y los gastos el 57.62%, lo que determina una ganancia del 2.95% respecto del total de ingresos.

3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES

El marco jurídico que norma las actividades empresariales de CASA BRASIL SABRASIL CIA. LTDA ; igual que desde el inicio de actividades ha cumplido todas y cada una de las disposiciones emitidas sea por decretos, leyes,

[Firma]
1

reglamentos, ordenanza, resoluciones, regulaciones y demás marco legal aplicable a la actividad económica de la empresa.

4. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y LA COMERCIALIZACIÓN

Las diversas estrategias de la competencia determinaron tomar medidas agresivas para mantener competitivo los precios de los productos que comercializa la empresa, el crecimiento proyectado del negocio ha determinado que, tanto para la cadena de comercialización como de abastecimiento, a más de buscar un posicionamiento en el mercado local, deba buscar financiamiento en instituciones financieras.

5. 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 utilidades acumuladas, el resultado del ejercicio fiscal 2017.

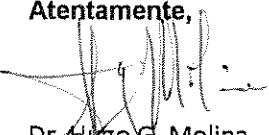
6. RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO 2018 Y ASPECTOS LEGALES.

Analizadas las proyecciones macroeconómicas 2018, así como la situación actual de mercado, la capacidad de compra y la satisfacción de necesidades, 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 2018, se plantea:

- a) Terminar la construcción de la bodega central y activar el bien.
- b) 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.
- c) 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.
- d) Remodelar el local del Centro Comercial Condado Shopping y del Centro Comercial Iñaquito para captar la atención de los clientes, y esto sirva de estrategia de venta, así como también al realizar cambio de luminaria, incrementar elementos decorativos entre otras cosas, mejoren el ambiente laboral tanto para el personal interno como externo de la empresa, y de esta manera también incrementar las ventas.
- e) 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 y servicios post venta.
- f) Trabajar utilizando herramientas y proyecciones administrativos – financieras, con una planificación financiera, un proceso de reestructuración en el 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.

Atentamente,


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

[Fecha]