

**GUILLERMO VAZQUEZ**

---

*Joyeria*

**INFORME DE GERENCIA**

---

**Y PRESIDENCIA**

---

**Ejercicio Económico 2014**

## **INFORME ANUAL DE GESTIÓN**

### **JOYERIA GUILLERMO VAZQUEZ S.A**

#### **EJERCICIO ECONOMICO 2014**

En cumplimiento a los Estatutos de la Empresa y de conformidad con las disposiciones legales vigentes, el Directorio y la Gerencia General de Joyería Guillermo Vázquez S.A. ponen en consideración de la Junta General de Accionistas, el informe anual de resultados obtenidos en el ejercicio correspondiente al año 2014.

#### **1. Entorno Macroeconómico**

El crecimiento del PIB del Ecuador en el 2014 fue entre el 3.8% y el 4%. Para el 2015 se tiene una proyección del 4.1% ; sin embargo, según varios analistas y entidades , este va a ser mucho menor por la disminución importante en el precio del petróleo.

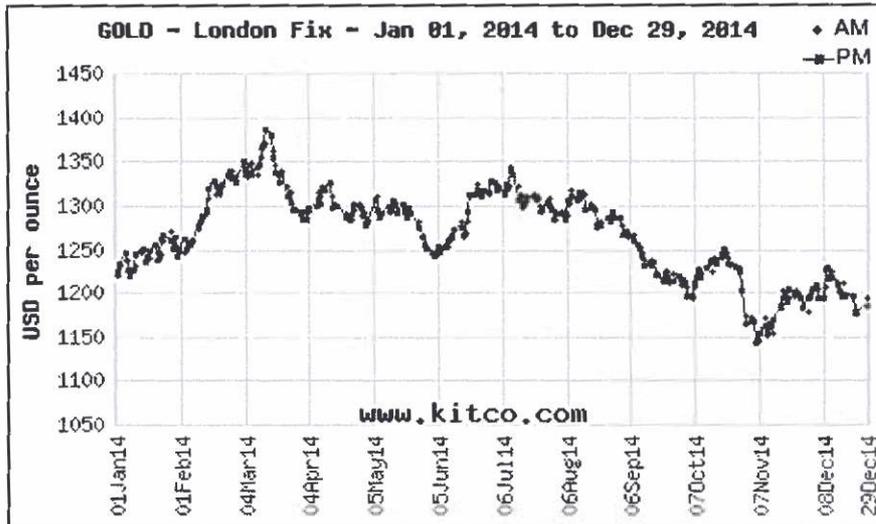
La inflación tuvo un crecimiento anual del 3.67%, este último índice un punto por encima del año anterior.

La Balanza Comercial del País cerró con un déficit de USD 727MM. La Balanza Comercial Petrolera tuvo un superávit de USD 6.885 y la no petrolera un déficit de USD 9.221MM. Este déficit mantiene la presión al gobierno para limitar las importaciones. Para el 2015 con un precio del petróleo menor la situación es más compleja para las compras en el exterior.

En el ámbito laboral, la tasa de desempleo urbano en diciembre del 2014 se ubicó en el 5%, similar a la de los dos años anteriores. El salario básico mensual se incrementó de USD 318 a USD 340.

## 2. Análisis de variables que afectan al negocio

### 2.1 Precio del Oro



Fuente: Kitco.com

En Enero del 2014 el precio de onza troy fue de USD 1.225, a Diciembre cerró en USD 1.206. Durante el año tuvo un promedio de USD 1.202 y, como se puede ver en el gráfico, su comportamiento fue poco estable ya que existieron picos de hasta USD 1.380 y caídas de precio hasta USD 1.150. El costo de la empresa para las joyas realizadas con este material fue superior al promedio.

### 2.2 Evolución del Tipo de Cambio frente al Franco Suizo

El 1ro de enero del 2014 el tipo de cambio Franco (CHF) frente al Dólar (USD) fue de 1.12 y este se incrementó hasta alcanzar los 1.15 CHF/USD en marzo. Desde ese mes empezó a bajar de manera consistente, a agosto ya estaba a 1.10 CHF/USD y al 31 de diciembre de ese año terminó en 1.005. Esta devaluación de la divisa Suiza Vs. El Dólar Norteamericanos implicó una reducción en el precio de nuestras importaciones.

Fuente: XECurrency charts

### 2.3 Contratos con Proveedores

Los contratos de distribución de marcas, con excepción de Frederique Constant, se entienden renovados para el año 2014, pues no recibimos notificaciones en sentido contrario hasta el mes de diciembre.

### **3. Análisis Estado de Pérdidas y Ganancias**

#### **3.1 Ingresos**

Para el año 2014 el total de ingresos operacionales de la empresa fueron de USD 5'977.909 que frente a los USD 5'773.632 del 2013 significan un incremento de USD 204.277, un 3.54%. Los ingresos netos fueron de USD 6'163.131 en el 2014, un 3.63% más que el año anterior.

#### **3.2 Ventas Mayoristas vs Ventas Minoristas**

Las ventas a mayoristas en el 2014 fueron de USD 765M, en comparación a USD 990M del año pasado, un decremento del 23%. Las ventas al retail (incluyendo miscelaneos) fueron de USD 5.512M, versus USD 4.783M del 2013, es decir, un incremento del 9%. El aporte del canal minorista (locales propios) a la ventas representa un 87%

#### **3.3 Ventas Por Mayor Relojes y Por Mayor Joyas**

Para el 2014 las ventas de joyas al por mayor fueron de USD 375.488 y las de relojes al por mayor USD 389.735. La mayor parte de ventas de relojes corresponde a Tissot y respecto a las joyas las que son elaboradas en nuestro propio taller. Se debe indicar que se un dejó de trabajar con dos mayoristas importantes de relojes ya que se comprobó un mal manejo de la marca por parte de ellos.

#### **3.4 Ventas Minoristas**

El canal minorista ha crecido debido a la gestión y afianzamiento de los locales existentes. A continuación se hace un análisis de los mismos.

Los locales con mayores ventas anuales durante el 2014 fueron: Quicentro con 859M, Machala con USD 732M, Mall del Río con USD 695M, y Centro-Cuenca con 444M. Los almacenes que tienen entre dos y tres años que son C.C. Paseo Shopping en Portoviejo con USD 335M de ventas, C.C. Scala con ventas de USD 293M y Swiss Time con USD 402M, han tenido un crecimiento importante. Fun Time decreció su nivel de ventas pero estas todavía están por encima de su punto de equilibrio antes de gastos administrativos. El Local de Loja también decreció el 2014 y está prácticamente en el punto de equilibrio. San Luis por tercer año consecutivo no pudo incrementar sus ventas y ha generado una pérdida importante, por lo que se ha decidido proceder con el cierre aprobado en su momento por el Directorio. Es importante indicar también que en la primera semana de diciembre empezó a funcionar un nuevo local ubicado en el C.C. San Marino de Guayaquil, ciudad en la que no teníamos presencia propia.

### **3.5 Margen Bruto**

El margen bruto total de la Joyería es del 52.01%, un 0.15% superior al obtenido en el año anterior que fue del 51.85%.

### **3.6. Gastos Operacionales**

Los gastos operacionales significaron en el 2014 el 43.98% de los ingresos, un 0.89% menos que el año anterior, esto permitió generar una utilidad operacional de USD 399M, USD 91M mas que el año anterior

### **3.7 Gastos no operacionales**

Los gastos no operacionales fueron de USD 305M, una disminución de USD 35M con respecto a los del 2013.

### **3.8 Resultados**

El resultado antes de impuestos corresponde a una utilidad de USD 93.862, deduciendo el valor de anticipo de Impuesto a la Renta y repartición de empleados el resultado neto es una utilidad de USD 1.215

## **4. Análisis Balance General**

### **4.1 Activos**

La cuenta más importante del Activo es Inventarios que ha tenido una disminución de USD 314M con respecto al año anterior, esta reducción se ha dado en los rubros de mercaderías, materias primas y en tránsito.

Respecto a Cartera, la empresa tiene un total de USD 1.641M de los cuales están vencidos USD1.069 lo que significa un 65%. La principal cuenta vencida corresponde a Letras de Cambio correspondientes a una deuda de la Sra. Nancy Palacios por USD 435M cuyo proceso legal está muy adelantado y se espera que en los próximos meses se recupere la mayor parte de este valor.

### **4.2 Pasivos**

El total del pasivo es USD 5.279M, de este valor USD 4.205M están a corto plazo y USD 1.074M a largo plazo. En el primer rubro las obligaciones más representativas son con UBS por USD 3.600M. En el largo consta la Obligación con el Banco Santander, por USD 791M.

### 4.3 Patrimonio

La cuenta de Patrimonio al 31 de diciembre del 2014 asciende a USD 4.840M, similar al del año anterior.

### 5. Análisis de Resultados

Antes de considerar el pago de impuesto a la renta anticipado y de la participación a trabajadores, la empresa ha tenido un resultado positivo de USD 93.8M. La administración seguirá con el enfoque comercial para incrementar las ventas en los locales y en los distribuidores al por mayor. Por otro lado se mantendrá el control de gastos para de esta manera lograr un resultado positivo.

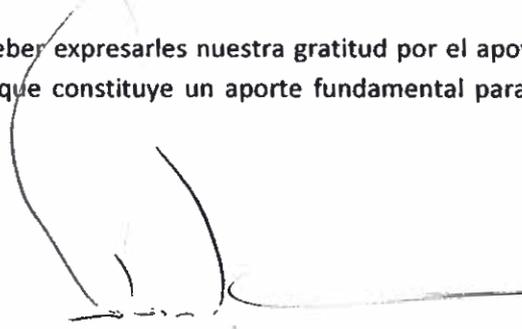
### 6. Propiedad Intelectual

De acuerdo con la ley debemos informar que durante el año 2014 la compañía ha dado cumplimiento a todas las normas de propiedad intelectual vigentes.

Finalmente, señores accionistas, es nuestro deber expresarles nuestra gratitud por el apoyo permanente que hemos recibido de su parte lo que constituye un aporte fundamental para haber conseguido estos resultados.



**DANIELA RAMOS VAZQUEZ**  
**PRESIDENTE**



**FABIAN VEGA GONZALEZ**  
**GERENTE GENERAL**

Cuenca, 30 de marzo de 2015