

INFORME DEL GERENTE GENERAL

AÑO 2016



GUILLERMO VAZQUEZ
— 1943 —

INFORME DE LABORES

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2016

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la Ley y en los Estatutos Sociales de la Compañía presento en consideración de ustedes el Informe de Labores correspondiente al Ejercicio Económico del año 2016, al mismo que adjunto los informes del Comisario de la Compañía Sra. Catalina Abad y de los Auditores Externos Best Point Cia. Ltda.

1. ENTORNO ECONÓMICO

La economía cierra el año con una contracción. Este resultado se debe principalmente a una débil demanda interna y a la caída de la inversión y del consumo. Asimismo, tanto la balanza comercial no petrolífera como la producción petrolífera han empeorado. A esta situación han contribuido el reducido precio del petróleo y el coste de la recuperación del reciente terremoto.

Por su parte, se observa una disminución de la inflación. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y censos (INEC), la inflación anual acumulada a diciembre de 2016 se ubicó en 1,12%. Esta tasa de inflación es la más baja de la última década, lo cual demuestra la contracción en el consumo interno fruto del deterioro de la calidad y cantidad de empleo. La canasta básica, por su parte, llegó a USD 700,96 y el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores fue de USD 683,20.

El déficit fiscal ha crecido por encima de lo previsto, el Fisco proyectó esta cifra en USD 2 467 millones, pero al final del año, las necesidades crecieron y el déficit fue de 6 082 millones, debido a una recaudación fiscal insuficiente como consecuencia de la situación económica.

Asimismo, el bajo precio del petróleo dificulta la obtención de los ingresos petrolíferos necesarios para cubrir dicho déficit. Con el acuerdo de la OPEP para reducir la producción, el precio se ha recuperado, pero sólo a los niveles de 2015. Al cierre de diciembre 2016, el precio referencial del petróleo, el West Texas intermediate, cotizó en USD 51,97 el barril, experimentado un aumento desde USD 45,71 en noviembre de 2016. A pesar de la reciente recuperación en su cotización, de acuerdo a varias fuentes consultadas, no se espera un aumento considerable en su cotización en el corto plazo. A esos precios, no hay renta petrolera.

En el primer trimestre de ese año se inició una sostenida revalorización del dólar. Este fortalecimiento afecta al Ecuador dolarizado, lo cual significa que nuestros productos pierden competitividad con los extranjeros, y de ahí la salvaguardia, que no puede mantenerse indefinidamente.

El gasto corriente se mantiene, el de inversión depende del crédito externo que se consiga. El gobierno se endeuda a tasas muy altas, tanto colocando bonos en el mercado internacional, como comprometiendo la futura producción petrolera. Así como no se ajusta el gasto, tampoco se toman medidas para mejorar la competitividad.

El entorno sufre un cambio adicional con la posesión en enero Donald Trump como presidente de los EE. UU. Ha anunciado una política drásticamente distinta a la seguida como sus predecesores tanto demócratas como republicanos, que involucra proteccionismo en comercio exterior y endurecimiento de políticas migratorias.

Otro elemento que cambia el entorno es la vigencia del acuerdo comercial con la Unión Europea, que permitirá consolidar nuestras exportaciones a ese, nuestro principal mercado no petrolero. Por otra, la gradual desgravación de las importaciones europeas obliga a moderar la política de sustitución de importaciones para proteger únicamente a los productos que tienen posibilidades de prosperar en un entorno de apertura.

En 2017 el Ecuador tendrá su primer cambio de gobierno en una década. Se da a los 2½ años del inicio de un nuevo ciclo económico mundial. El flamante presidente deberá trazar una estrategia para enfrentar ese cambio.

Se prevé una ligera recuperación para el próximo año, aunque la situación económica se presenta complicada. El bajo precio del petróleo obliga a implementar recortes en el gasto público, que conllevan reducciones en la inversión y el consumo.

Por su parte, se espera una ligera recuperación de la balanza por cuenta corriente, gracias a la débil demanda interna, la ligera recuperación del precio del petróleo y al aumento en las remesas. Sin embargo la inversión extranjera se reduce. Por el lado de la oferta, la débil recuperación de la inversión va a limitar el desarrollo de los sectores estratégicos.

Va a ser necesario adoptar una consolidación fiscal, dado que los ingresos petrolíferos y tributarios se encuentran en niveles muy bajos y el déficit fiscal es insostenible. Esta situación va a conllevar una mayor deuda pública, dependiente de la financiación externa, principalmente China y otros organismos internacionales.

2017 será un año muy duro, sea que el próximo gobierno adopte el necesario ajuste, o que lo posponga. La diferencia es que si hay ajuste, se vislumbra un futuro mejor. De lo contrario, la recesión se convertiría en endémica.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

2.1. VENTAS Y MERCADEO

En el año 2016 se vendieron 3.473.559 USD, en relación al año 2015 que la venta fue de 4.479.274 USD, lo cual representa una disminución del 22,45 % de los ingresos.

Realizando un comparativo de los últimos tres años, podemos observar que las ventas se han contraído a un promedio superior al 20 % cada año. En cuanto a composición del canal de ventas, el canal menor representa un 78 % de las ventas, el canal mayor ha bajado del 12.8 % al 7.89 %, repartiéndose la diferencia entre especiales y postventa.

CATTIPVEN	2014	2015	2016	2014	2015	2016
MENOR	4,638,180 usd	3,552,994 usd	2,717,311 usd	77.59%	79.32%	78.23%
MAYOR	765,224 usd	574,857 usd	274,069 usd	12.80%	12.83%	7.89%
ESPECIALES	400,303 usd	168,811 usd	333,639 usd	6.70%	3.77%	9.61%
POSTVENTA	174,210 usd	182,658 usd	148,436 usd	2.91%	4.08%	4.27%
Total general	5,977,917 usd	4,479,321 usd	3,473,454 usd	100.00%	100.00%	100.00%
		Contracción	-25.07%			-22.46%

2.1.1 Canales

El canal menor ha disminuido su porcentaje de utilidad a un valor inferior al 50%, alcanzando en el año un 46.04 %, los otros canales han mantenido su % de utilidad, totalizando un porcentaje de utilidad bruta en el año del 43.61 %.

CATTIPVEN	2014	2015	2016	2014	2015	2016
MENOR	4,638,180 usd	3,552,994 usd	2,717,311 usd	51.20%	53.64%	46.04%
MAYOR	765,224 usd	574,857 usd	274,069 usd	38.41%	41.59%	39.99%
ESPECIALES	400,303 usd	168,811 usd	333,639 usd	19.15%	39.83%	18.66%
POSTVENTA	174,210 usd	182,658 usd	148,436 usd	39.53%	59.74%	61.95%
Total general	5,977,917 usd	4,479,321 usd	3,473,454 usd	47.08%	51.82%	43.61%

Si revisamos por ciudad el canal menor, las ventas disminuyen en todas las ciudades a excepción de Guayaquil, donde crece en un 23.96 %. La caída más fuerte en ciudades activas se encuentra en Cuenca con una contracción del 34.57 %.

CATTIPVEN	CIUDAD	2014	2015	2016	% 2015/2014	% 2016/2015
MENOR	QUITO	1,745,648 usd	1,106,088 usd	986,615 usd	-36.64%	-10.80%
MENOR	CUENCA	1,325,479 usd	957,362 usd	626,382 usd	-27.77%	-34.57%
MENOR	MACHALA	732,161 usd	720,911 usd	593,164 usd	-1.54%	-17.72%
MENOR	SANTO DOMINGO	387,789 usd	313,997 usd	262,784 usd	-19.03%	-16.31%
MENOR	PORTOVIEJO	335,920 usd	192,664 usd	6,516 usd	-42.65%	-96.62%
MENOR	GUAYAQUIL	28,412 usd	190,083 usd	235,630 usd	569.02%	23.96%
MENOR	LOJA	82,770 usd	71,889 usd	6,219 usd	-13.15%	-91.35%
Total MENOR		4,638,180 usd	3,552,994 usd	2,717,311 usd	100.00%	100.00%
Total general		4,638,180 usd	3,552,994 usd	2,717,311 usd	100.00%	100.00%

En el año 2015 las ventas de los tres locales que cerraron en Loja, Portoviejo y San Luis representaron un total de ventas de 609.000 USD que correspondían al 13.13 % de las ventas del canal menor de ese año.

Las ventas en el canal por mayor también se contrajeron fuertemente en un 52.32 % con respecto al año 2015, tanto en la línea de joyería como en la línea de relojería.

CATTIPVEN	NOM_AREA	2014	2015	2016	% 2015/2014	%2016/2015
MAYOR	MAYOR - JOYAS	375,489 usd	259,661 usd	136,664 usd	-30.85%	-47.37%
MAYOR	MAYOR - RELOJE	389,735 usd	315,197 usd	137,405 usd	-19.13%	-56.41%
Total MAYOR		765,224 usd	574,857 usd	274,069 usd	-24.88%	-52.32%

El número de mayoristas activos se redujo en un 40 %, y el ticket promedio en 28.27 %. Se considera un mayorista activo al que tiene ventas superiores a 3.500 usd en el año.

	2014	2015	2016
VALOR USD	735,498 USD	554,431 USD	238,596 USD
MAYORISTAS ACTIVOS	25	20	12
USD/MAYORISTA	29,420 USD/MAY	27,722 USD/MAY	19,883 USD/MAY

2.1.2. Categorías

Si revisamos por categorías, las joyas decrementaron un 21.33% en la venta en USD y los relojes un 25.18 %. Las joyas en término general representan 57.8 % del total de las ventas del año.

CLASI	2014	2015	2016	%2015/2014	%2016/2015
JOYAS	3,181,585 usd	2,551,911 usd	2,007,534 usd	-19.79%	-21.33%
RELOJES	2,580,692 usd	1,705,728 usd	1,276,182 usd	-33.90%	-25.18%
VARIOS	77,858 usd	109,697 usd	115,701 usd	40.89%	5.47%
POSTVENTA	76,588 usd	78,321 usd	52,176 usd	2.26%	-33.38%
BISUTERIA	61,194 usd	33,663 usd	21,862 usd	-44.99%	-35.06%
Total general	5,977,917 usd	4,479,321 usd	3,473,454 usd	-25.07%	-22.46%

Si analizamos la categoría relojes por marca, la marca de mayor venta es TISSOT que representa el 52.91 % de las ventas con un total de 675.214 USD, la segunda marca en ventas en el 2016 es LONGINES con 284.724 USD que representa el 22.31 % de las ventas, luego le sigue RADO con 97.683 USD que representa el 7.65 % de las ventas, y finalmente CALVIN KLEIN con 78.110 USD que representa el 6.12 %. Todas las marcas disminuyeron sus ventas a excepción de RADO que mantuvo.

NOM_MARCA_R	2014	2015	2016	2014	2015	2016
TISSOT	1,186,349 usd	791,597 usd	675,214 usd	2,327 und	1,500 und	1,499 und
LONGINES	725,840 usd	396,451 usd	284,724 usd	423 und	214 und	175 und
FREDERIQUE CONSTA	183,160 usd	139,429 usd	57,620 usd	139 und	118 und	64 und
CALVIN KLEIN	143,853 usd	136,177 usd	78,110 usd	421 und	364 und	299 und
RADO	151,962 usd	87,954 usd	97,683 usd	113 und	56 und	75 und
ULYSSE NARDIN	49,285 usd	85,686 usd	47,714 usd	5 und	7 und	6 und
EDOX	48,379 usd	17,835 usd	10,598 usd	35 und	16 und	11 und
NOA	32,954 usd	14,762 usd	13,216 usd	22 und	11 und	16 und
TECHNOMARINE	26,218 usd	19,099 usd	5,981 usd	47 und	37 und	28 und
GUESS	20,366 usd	6,408 usd	314 usd	134 und	47 und	3 und
ALPINA	1,716 usd	4,684 usd	2,608 usd	1 und	3 und	3 und
KENNETH COLE	4,208 usd	1,358 usd		19 und	7 und	
TIME FORCE	1,849 usd	2,701 usd	851 usd	11 und	12 und	4 und
OMEGA	4,448 usd			1 und		
HARLEY DAVIDSON		1,091 usd	960 usd		5 und	5 und
SWAPPER		363 usd	472 usd		8 und	10 und
WENGER	102 usd	98 usd		3 und	3 und	
Total general	2,580,692 usd	1,705,692 usd	1,276,065 usd	3,701 und	2,408 und	2,198 und

En términos generales se vendió 2198 unds, es decir 8,7 % menos unds que el año pasado, sin embargo en valor se redujo en 25.18 % pasando de 1.705.692 usd en el año 2015 a 1.276.065 usd en el año 2016.

Si analizamos el precio promedio de venta, los mismos han disminuido en el caso de TISSOT; LONGINES y RADO en alrededor de un 15 % y en el caso de CALVIN en alrededor de un 30%.

NOM_MARCA_R	2014	2015	2016	2014	2015	2016
TISSOT	2,327 und	1,500 und	1,499 und	510 usd/und	528 usd/und	450 usd/und
LONGINES	423 und	214 und	175 und	1,716 usd/und	1,853 usd/und	1,627 usd/und
RADO	113 und	56 und	75 und	1,345 usd/und	1,571 usd/und	1,302 usd/und
CALVIN KLEIN	421 und	364 und	299 und	342 usd/und	374 usd/und	261 usd/und
Total general	3,284 und	2,134 und	2,048 und	672 usd/und	662 usd/und	555 usd/und

En la categoría joyas de oro se vendieron un total de 3761 unds, es decir 1.64 % menos unidades que el año pasado, sin embargo en valor se vendió 2.004.111 usd que representa un 19.76 % menos que el año pasado. El 41.70 % de las ventas corresponden a anillos, y el 29.66 % a aretes.

JOYA	2014	2015	2016	2016	2014	2015	2016
ANILLOS	1,376,700 usd	1,059,113 usd	835,802 usd	41.70%	1,655 und	1,159 und	1,274 und
ARETES	863,393 usd	684,143 usd	594,354 usd	29.66%	1,444 und	1,202 und	1,173 und
CADENAS	149,643 usd	179,140 usd	120,915 usd	6.03%	541 und	547 und	444 und
COLLARES	192,733 usd	184,191 usd	139,216 usd	6.95%	150 und	99 und	121 und
PANDANTIFS	204,432 usd	206,701 usd	161,751 usd	8.07%	733 und	641 und	555 und
PULSERAS	211,203 usd	150,467 usd	134,952 usd	6.73%	200 und	135 und	164 und
VARIOS	174,160 usd	33,908 usd	17,121 usd	0.85%	271 und	41 und	30 und
	3,172,263 usd	2,497,662 usd	2,004,111 usd	100.00%	4,994 und	3,824 und	3,761 und

Revisando los precios promedio de ventas por artículos, existe una contracción en los precios promedio de venta, en los anillos de un 28.22 % pasando de 914 usd/und a 656 usd/und, y en el caso de los aretes de un 15.48 % pasando de 788 usd/und a 666 usd/und.

JOYA	NOM_TIPO_ITEM	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ANILLOS	Anillos, Cintillos	923 und	623 und	803 und	902 usd/und	979 usd/und	629 usd/und
ANILLOS	Alianzas Matrimonia	396 und	273 und	219 und	556 usd/und	649 usd/und	534 usd/und
ANILLOS	Solitarios	336 und	263 und	252 und	964 usd/und	1,035 usd/und	849 usd/und
Total ANILLOS		1,655 und	1,159 und	1,274 und	832 usd/und	914 usd/und	656 usd/und
ARETES	Aretes, Argollas	1,230 und	807 und	831 und	681 usd/und	788 usd/und	666 usd/und
ARETES	Ortopedico	214 und	395 und	342 und	119 usd/und	122 usd/und	120 usd/und
Total ARETES		1,444 und	1,202 und	1,173 und	598 usd/und	569 usd/und	507 usd/und
		3,099 und	2,361 und	2,447 und	723 usd/und	738 usd/und	584 usd/und
		3,099 und	2,361 und	2,447 und	723 usd/und	738 usd/und	584 usd/und

2.1.3. Retail

El número de facturas en el año 2016 se contrajo en un 3.9 % pasando de 4.111 facturas a 3.947 facturas. El precio promedio por factura disminuyó en una proporción mayor ascendiendo a 20.37 % pasando de un ticket de 864 usd/fact el año 2015, a un ticket de 688 usd/fact en el año 2016. La única localidad que vende un ticket promedio mayor es Machala cuyo ticket es de 957 usd/fact. El promedio de facturación diaria en el canal menor es de 10,81 facturas por día.

CIUDAD	2014	2015	2016	2014	2015	2016
QUITO	2,115 fact	1,351 fact	1,490 fact	825 usd/fact	819 usd/fact	662 usd/fact
CUENCA	1,732 fact	1,212 fact	1,065 fact	765 usd/fact	790 usd/fact	588 usd/fact
MACHALA	665 fact	551 fact	620 fact	1,101 usd/fact	1,308 usd/fact	957 usd/fact
SANTO DOMINGO	468 fact	341 fact	373 fact	829 usd/fact	921 usd/fact	705 usd/fact
PORTOVIEJO	385 fact	278 fact	11 fact	873 usd/fact	693 usd/fact	592 usd/fact
GUAYAQUIL	48 fact	258 fact	372 fact	592 usd/fact	737 usd/fact	633 usd/fact
LOJA	161 fact	120 fact	16 fact	514 usd/fact	599 usd/fact	389 usd/fact
Total general	5,574 fact	4,111 fact	3,947 fact	832 usd/fact	864 usd/fact	688 usd/fact

El número de facturas de postventa también disminuyó en un 7.9 %, pasando de 4.646 fact en el 2015 a 4.279 fact en el 2016, manteniendo el ticket promedio en 33 usd/fact.

En los últimos tres años se ha contabilizado 9379 clientes diferentes en el canal menor, y en cada año existe un promedio de compra de 1.24 facturas por cada cliente.

Años	CLIENTES	FACTURAS	FAC/CLIENTE
2014	4462	5574	1.25
2015	3409	4111	1.21
2016	3161	3947	1.25
Total genera	11032	13632	1.24

Si revisamos la recompra, apenas el 2,42 % de los clientes ha comprado los 3 años de manera continua, el 11.44 % de los clientes compró dos de los 3 años, y la diferencia son clientes nuevos que compraron en solo uno de los años.

numero de clientes del 2014-2016

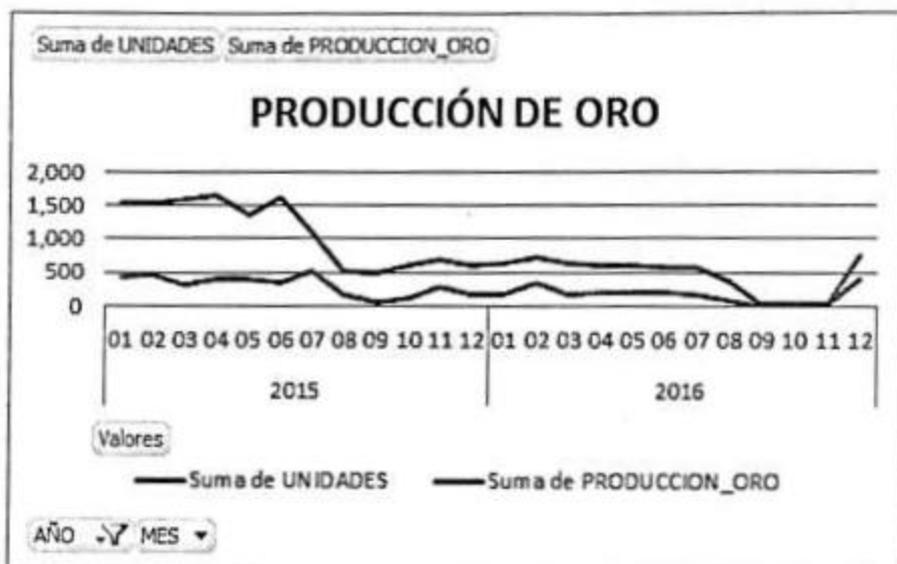
8079 clientes	han comprado solo 1 año
1073 clientes	han comprado dos de los 3 años
227 clientes	han comprado los 3 años
9379 total	

2.2. PRODUCCIÓN

En el año 2.016 se produjo 5.886 g de oro, es decir un 58.44 % menos que en el año 2015. El peso promedio en gramos de oro por pieza bajó a 2.73 g/und contra 3.57 g/und en el año 2015. Lo cual implica un mayor esfuerzo en producción para llegar al mismo número de gramos producido.

AÑO	UNDS	PRODUCCION ORO	COSTO Usd	usd/g	g/und
2015	3,714 unds	13,267 g de oro	1,182,854 usd	89 usd/g	3.57 g/und
2016	2,035 unds	5,560 g de oro	526,773 usd	95 usd/g	2.73 g/und
Total genera	5,749 unds	18,827 g de oro	1,709,628 usd	91 usd/g	3.27 g/und

Durante tres meses se paralizó la producción de oro (periodo sep-nov), en el mes de noviembre se produjo plata.



2.3 INVENTARIOS

Al corte del año 2016 se terminó con un inventario de 4.625.767 usd, que representa una disminución neta de 888.155 usd, que representa en porcentaje un 16.10 %, con respecto al año 2015.

INVENTARIO	2015	2016
INVENTARIO DE MERCADERÍAS	4,787,061 usd	3,798,032 usd
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	800,414 usd	831,555 usd
INSUMOS DE PRODUCCIÓN	36,874 usd	19,835 usd
INVENTARIOS EN TRANSITO	9,665 usd	96,097 usd
OTROS MATERIALES	1,140 usd	1,480 usd
	5,635,154 usd	4,746,999 usd
VALOR NETO DE REALIZACIÓN	-84,453 usd	-84,453 usd
RESERVA INVENTARIO	-36,779 usd	-36,779 usd
	5,513,922 usd	4,625,767 usd

El inventario de mercaderías está compuesto por 6.988 items de joyas que representan un valor de 2.091.521 usd y 3.631 unds de relojes que representan un valor de 1.531.633 usd. El año pasado se vendieron 3.824 unds de joyas y 2.198 unds de

relojes, lo cual nos da una rotación en unds de 1.82 años en joyas y 1,65 años en relojes.

CLAVE	Joyas	EXIST	COSTO	USD/UND
JOYAS	ANILLOS	2,471 unds	866,455 usd	351 usd/und
	ARETES	1,957 unds	619,798 usd	317 usd/und
	CADENAS	575 unds	100,558 usd	175 usd/und
	COLLARES	198 unds	161,103 usd	812 usd/und
	PANDANTIFS	1,392 unds	147,587 usd	106 usd/und
	PULSERAS	232 unds	167,938 usd	723 usd/und
	VARIOS	162 unds	28,081 usd	173 usd/und
		6,988 unds	2,091,521 usd	
RELOJES		3,631 unds	1,531,633 usd	422 usd/und
POSTVENTA		14,191 unds	143,772 usd	10 usd/und
BISUTERIA		299 unds	17,847 usd	60 usd/und
VARIOS		11,227 unds	13,259 usd	
Total general		36,336 unds	3,798,032 usd	105 usd/und

El inventario de materias primas está compuesto un 51.89 % por gemas, de las cuales el 20.49 % se encuentra en revisión por circunstancias de ser descalibradas o tener problemas con la integridad de la pieza. El inventario de fundición, es un inventario de ha ser reprocesado por la vejez de las piezas que no han sido vendidas, y representa el 16.08 %. El inventario de taller y casting representan el producto en proceso.

NOM_AREA	Existencias	Costo	%
GEMAS	25,957	261,083 usd	31.40%
GEMAS EN REVISION	22,787	170,350 usd	20.49%
FUNDICION	263	133,744 usd	16.08%
MATERIA PRIMA	45,410	106,218 usd	12.77%
TALLER	4,000	59,097 usd	7.11%
CASTING	1,651	52,956 usd	6.37%
RECICLAJE	283	19,505 usd	2.35%
DESTAJO	675	16,209 usd	1.95%
LABORATORIO/OTROS	806	7,013 usd	0.84%
TALLER PLATA	11,376	5,379 usd	0.65%
Total general	113,208	831,555 usd	100.00%

2.4. CARTERA

El resultado final de cuentas x cobrar con corte al 31 de diciembre del 2016 posee la siguiente composición por el valor de 1.242.656 USD disminuyendo en 3.32 % en relación con el corte al año 2015 que fue de 1.285.365 USD. La cuenta de clientes disminuye en 379.524 USD que representa un 39.44 %. El principal deudor en clientes relacionados es FUNTIME, su deuda asciende a 326.296 USD.

Exigible	2015	2016	%2016/2015
Cientes no relacionados	962,296 usd	582,772 usd	-39.44%
Tarjetas de crédito	54,436 usd	79,006 usd	45.14%
Varios Deudores	45,482 usd	51,785 usd	13.86%
Cientes relacionados	354,370 usd	336,719 usd	-4.98%
Provisión ctas incobrables	-131,619 usd	-83,757 usd	-36.36%
Préstamos a relacionadas		250,000 usd	
Prestamos a empleados	400 usd	26,131 usd	6432.75%
	1,285,365 usd	1,242,656 usd	-3.32%

Al corte del informe de junta, se encuentra pendiente de cobro de años pasados la cifra de 376.424 USD, según la siguiente estructura:

CARTERA DISTRIBUIDORE	USD	%	% acumu
91 a 180	67,777.76	18.01%	18.01%
181 a 360	47,240.31	12.55%	30.56%
de 1 a 2 años	93,350.61	24.80%	55.35%
de 2 a 3 años	22,844.58	6.07%	61.42%
de 3 a 4 años	50,665.33	13.46%	74.88%
Mas de 4 años	94,546.37	25.12%	100.00%
	376,424.96		100.00%

De las deudas descritas que todavía están pendientes de cobro, se ha realizado la siguiente gestión:

1. Caso Adriana Martinez

Se le factura a nombre de cuatro personas diferentes, con lo que la deuda total asciende:

CUENTAS POR COBRAR QUE CORRESPONDEN A ADRIANA MARTINEZ ARAY

CLIENTE	VALOR ADEUDADO	AÑOS
Martinez Aray Adriana	\$2,781.93	2015
Sánchez Martínez Paola (Hija)	\$7,404.66	2015
Rojas José	\$11,231.46	2015
Peña Moscoso María José (Nuera)	\$42,554.80	2015
TOTAL	\$63,972.85	

Se posee de respaldos los siguientes documentos:

DOCUMENTOS DE RESPALDO EN CARTERA	Cantidad	
Letras de cambio	4	\$71,749.81
Cheque sin fecha	1	\$23,957.63
Cheques vencidos sin depositar:	10	\$32,000.00
Cheques por vencer sin depositar:	5	\$16,000.00
TOTAL	20	\$143,707.44

Y adicional se encuentra un lote de joyas por el varlo de 54.467 USD en la caja fuerte del mall como respaldo a la deuda.

2. Caso Carmen Nuñez, adeuda 61.394.84 USD, se encuentra en juicio con los siguientes resultados: Se adjudicaron a favor de la joyería dos departamentos (No. 14 y 15) ubicados en el Edificio Portezuelo II. Superficie del Dpto. No.14: 74.20m² Superficie del Dpto. No.15: 74.39m² más terraza y parqueadero. Este edificio ha sido abandonado por los constructores sin terminar de construir.

El Dpto. 15 está adjudicado por 15.000 USD a la empresa y se está solucionando un problema en el Registro de la Propiedad porque no está todavía a nombre de la empresa. El cuanto al Dpto. 14 la jueza declaró nulo el remate y pidió un nuevo avalúo que ya se realizó. Estamos a la espera de la realización del remate que puede presentarse la empresa o un tercero.

3. Caso Sandra Patricia Guevara, monto de reclamo 4.772,36 USD, 2 clientes hicieron pagos y ella utilizó el dinero. En el 1er. Caso ella entregó cheques para pagar la deuda que no pudieron ser cobrados por cuenta cerrada y el segundo cliente, no pagará el saldo hasta que le entreguen la LC original pues la que le presentaron es falsificada por la ex empleada. Hay un acuerdo de voluntades donde aceptó la deuda.

Hay 8 cheques de \$280 aprox. Cada uno y uno de \$3.000 sin beneficiario. Me indican que la cuenta está cerrada. Se tiene previsto una reunión en abril para generar un acuerdo de pagos notariado.

4. Caso Karla Paola González Castro, monto de reclamo 11.761,94 USD, Faltante en dinero de pagos en efectivo realizados por clientes que la empleada se sustrajo. Hay un acuerdo voluntario donde la ex empleada acepta su culpa y se compromete al pago.

Se tiene como respaldo un pagaré con tres pagos sucesivos que vencieron el 4/Junio/16, y 3 letras de 3.920,65 c/uno. Se procederá con demanda.

5. Caso Byron Ullauri Parra, cuantía 13.696,77 USD, venta sin factura a 2 clientes que declaran haber pagado en efectivo y que el dinero lo recibió el demandado. Ambos declaran por escrito este tema. Usurpación de nombre de un cliente para gestionar crédito. La venta se realizó y no entregó nunca las LC de respaldo. La cliente declaró nunca haber realizado la compra. 4 clientes más realizaron sus pagos de deudas pendientes en efectivo y con cheques al portador que fueron sustraídos por el demandado. Hay una reserva de un cliente de la que no hay documento de respaldo. El cliente reclama la devolución.

Se contrató a un perito contador Ing. Ambrosi que ratificó el tema de la auditoría. Faltan dos versiones de funcionarios de la empresa. El viernes 7/Abr/17 tuvimos una reunión con los clientes: Dr. Marx Cardoso y Sr. Walter Ormaza quienes están dispuestos a declarar en la Fiscalía al igual que el Dr. Marco Erazo.

6. Caso COLCOMEX, monto pendiente de cobro 25.008 USD, se posee inventario entregado a consignación por el cliente como contrapartida de la deuda pendiente.
7. Deudas de mayoristas activos pendientes de cobro de años anteriores asciende a 37.431 USD, deuda se encuentra respaldada con letras de cambio y cheques posfechados.
8. Facturas de autoconsumo de la joyería por el monto de 52.033 USD no regularizados de años pasados.
9. Caso Pablo Montero, factura por 10.491 USD emitida en febrero del año pasado por Ana María Vintimilla, el Sr. Montero es nuestro proveedor de cadenas, y nunca recibió esta factura, no existe firma de recepción ni emisión de retención. Lo que se realizó en febrero fue un cambio de mercadería, pero no se encuentra registrada ingreso alguno, ni existe en inventario una diferencia que justifique esta factura.

Se debe continuar la gestión con los cobros y juicios en curso acorde con resumen adjunto, quedando pendiente para revisión el monto de 55.702 USD que corresponden a varias cuentas pequeñas de años pasados.

Descripción	Valor
Adriana Martinez	63,972
Mayoristas	37,431
Con respaldo	16,000
Postventa	8,800
Subtotal cobros	126,203
Nuñez	61,394
Otros juicios	30,029
Colcomex	25,000
Subtotal Cobros con respaldo/juicio	116,423
Regularización otras cuentas	52,033
Perdida Total Aldaz Azucena	15,572
Investigación Pablo Montero	10,491
Subtotal con Problemas	78,096
Total en Curso	320,722
Total en Cartera Vencida al 2016	376,424
Total por revisión	55,702

3. INVERSIONES

3.1 ACTIVOS FIJOS

Al 31 de diciembre del año 2016 el total del Activo Fijo Neto es de 790.542,47 USD USD que representa un decremento del 6.5 % con respecto al Activo Fijo Neto del año 2015 que fue de 845.828.13 USD, fruto de la depreciación.

En este se encuentra incluido un departamento en Quito cuya valoración en libros es de 392.530,24 USD, sin embargo su valor de realización es menor por el deterioro que ha sufrido el activo.

3.2. INVERSIONES

Al término del año 2016, la compañía posee una inversión en SANVAZ por 10.006,52 usd. Se ha confirmado que la empresa ya no dispone de activos. La fecha de publicación de la resolución de disolución de la compañía data de julio del 2016, por lo que tenemos que esperar un año para realizar la declaración juramentada que la empresa no posee activos con objeto de proceder a dar de baja la inversión, acorde con lo estipulado por la Superintendencia de Compañías.

Adicional la compañía realizó una inversión en bonos adquiridos a la Institución Financiera UBS Swtzerland AG por el monto de 597.049 usd, los cuales generan intereses entre 4.125 % y 6.125 %, pagaderos semestralmente, con vencimiento a largo plazo.

4. ADMINISTRATIVO

Varios hechos importantes han sucedido en el año 2015 en la planta:

1. El 30 de junio del 2016 deja de laborar en la empresa el Gerente General el Ing. Fabian Vega González.
2. El 12 de octubre del 2016, se realiza un recambio total del Departamento Contable y Financiero, por problemas internos presentados. Como reemplazo ingresan el 19 de octubre del 2016 la Ing. Claudia Vazquez como Gerente Financiero, y el 01 de noviembre del 2016 la C.P.A. Ximena Cabrera como Contadora de la empresa.
3. El 01 de noviembre de 2016 se contrata como Gerente General al Ing. James Arias Cisneros.
4. El 24 de noviembre de 2016 se recibe oficio NAC-DNCOFPC-16-00002468 del SRI de Control Tributario.
5. A lo largo del año 2016 se contó con la asesoría del Eco. Xavier León, con objeto de reestructurar la empresa.

5. ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

5.1. LABORAL

En el año 2016 se registraron 29 ingresos (entradas) y 41 egresos (salidas) de personal, se inició con una con una población de 75, y 63 finalizó con una población , es decir 12 personas menos en la Compañía.

Índice de rotación de personal = $((45+42)/2) * 100 / ((399+402)/2)$

Índice de rotación de personal= **50,72 %**

5.2. LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las normas legales en los Actos y Contratos que ha celebrado la Compañía y en las disposiciones que se ha impartido.

6. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

La Compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General Ordinaria de Accionistas del 22 de marzo, 10 de agosto y 19 de septiembre del 2016.

De igual manera se ha cumplido con las resoluciones de la Junta Directiva.

7. RESULTADOS Y PATRIMONIO

7.1. RESULTADOS

La utilidad bruta del ejercicio 2016 es de 1.428.562 USD, que representa una disminución de la utilidad del 38.02 % comparada con la utilidad bruta del 2015 que fue de 2.304.930 USD.

La pérdida operativa del ejercicio 2016 es de (611.723 usd), lo cual representa un aumento de la pérdida del 709 % contra la pérdida operativa del ejercicio 2015 que fue de (75.589 usd).

La pérdida del ejercicio 2016 antes de impuesto a la renta es de (833.903 usd), lo cual representa un aumento de la pérdida del 203 % contra la pérdida operativa del ejercicio 2015 que fue de 274.804 usd.

La pérdida neta del ejercicio 2016 es de (904.237 usd), lo cual representa un aumento de la pérdida del 154.8 % contra la pérdida operativa del ejercicio 2015 que fue de 354.868 usd.

7.2. PATRIMONIO

A Diciembre 31 del 2016 el Patrimonio Neto de la Compañía es de 3.535.908 USD que representa un decremento del 21,16 % con respecto al patrimonio neto cortado al 31 de Diciembre del año 2015.

8. RECOMENDACIONES

8.1 ÁREA DE VENTAS

Producto

- Continuar con el proceso de desarrollo de producto, con el lanzamiento de mínimo cuatro nuevas colecciones en el año, que contemplen producto más conceptual, con menor peso en gramos y alta percepción de valor.
- Introducir nuevas líneas de alta joyería, alta bisutería y bisutería en la cadena de retail y mayoreo.
- Mejorar la experiencia de compra del cliente, con el mejoramiento de los empaques, entrega de garantías, folletos de colección.
- Lanzamiento de nuevas líneas de joyas, nuevas colecciones de relojes, y nuevas marcas.

Plaza

- Aperturar tres nuevo locales en el retail, en el Centro Comercial el Dorado y en Riocentro los Ceibos en Guayaquil, y en el Shopping Manta en Manta, con un modelo de bajo costo.
- Incrementar la presencia en los canales digitales, a través de la implementación de un e-shop propio, y la negociación con varios e-shops de otros proveedores.
- Activación del canal mayorista a través de reforzar las ventas en los distribuidores, incrementando de 12 a 20 distribuidores activos.
- Generación de catálogo de ventas que incluya ciertos productos de varias líneas, y creación de cadena de ventas.
- Generación de un intranet para la venta a empleados de las compañías del grupo, con ventajas especiales y descuentos al rol.

Promoción

- Priorización de canales digitales sobre canales físicos.
- Trabajar con influencers del medio, Cristina MAG; Marías Susana Ribadeneira.
- Comunicación sobre alternativas para diferir pagos.
- Exigencias de exhibición de nuevos productos.
- Eventos de lanzamiento.
- Posicionamiento de tener precios competitivos.
- Comunicación de venta de relojes a precio USA+IVA

Gestión y Logística

- Bajar costos logísticos de importación de relojes al 5%.
- Bajar los costos logísticos internos, disminuyendo la frecuencia de reposición.
- Medición del tráfico de visitas y del porcentaje de cierre.
- Capacitación al personal a través de Clínica de Ventas.
- Certificación del personal en las marcas TISSOT y LONGINES.

- Estratificar compra por colecciones.

8.2 ÁREA DE PRODUCCIÓN

Materia Prima

- Negociar un 5% de descuento en la compra de oro.
- Negociar entre un 35% a un 50% de descuento en la compra de diamantes.

Producción

- Realizar las acciones necesarias para aumentar la productividad de la planta acorde con el ritmo de ventas, con objeto de llegar a producir 1.800 g de ser necesario.
- Renegociar la merma en destajo a niveles del 6%.
- Subcontratar fresado e impresión 3D.
- Establecer nuevo sistema de costeo.
- Desarrollar nuevas cadenas de bajo peso con proveedores locales.
- Utilizar inventario de piedras descalibradas.

Diseño

- Capacitar en RINO GOLD a la plantilla de diseño.
- Desarrollar diseños con pesos menores.
- Desarrollar 8 colecciones anuales.

8.3 ÁREA DE CARTERA

- Iniciar con el proceso de cambio de contratos y garantías con mayoristas.
- Contratar el buró de crédito de EQUIFAX, con objeto de realizar la valoración de los clientes y mayoristas.
- Establecer procedimiento para realizar valoración integral de los clientes y mayoristas que solicitan crédito, a través de la calificación del buró de crédito, sistema judicial, y garantías entregadas, con objeto de establecer un cupo y plazo.
- Negociar descuentos en las tasas aplicadas de las tarjetas de crédito con objeto de ampliar el plazo y asegurar el cobro.
- Continuar con los juicios en curso a través del buró de abogados.

8.4 ÁREA ADMINISTRATIVO

- Potenciar el uso del sistema contable de la compañía, realizando programaciones que permitan integrarlo al sistema contable y capacitando al personal de la compañía.
- Contratar la auditoría informática de la base de datos ORACLE.

- Generar un DWH en la nube mediante AWS, para potenciar los sistemas de información de la Compañía y las conexiones a los requerimientos de información corporativa del grupo.
- Proseguir con la implementación de políticas contables, que minimicen los riesgos y aseguren el tener la correcta información en tiempo y valor.

9. CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La Compañía durante el año 2016 ha dado cumplimiento a las normas sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

Queda a consideración de los Señores Accionistas el presente Informe de Labores, reiterando el agradecimiento a todas las personas que colaboraron con la Compañía y de manera especial a nuestro Presidente el Dr. Sergio Ramos.

Atentamente



Ing. James Arias Cisneros

GERENTE GENERAL



Dr. Sergio Ramos Vázquez

PRESIDENTE

JOYERÍA GUILLERMO VÁZQUEZ S.A.

Cuenca, 18 de abril de 2017