INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE ELJURI HATARI S.A.

POR EL PERIODO ENERO A DICIEMBRE DEL 2016.

Señores Accionistas:

De mis consideraciones

A continuación me permito presentar a ustedes el informe de la gestión de la compañía durante el ejercicio Económico 2016, en base a los términos previstos por le ley y normativa vigente. El presente informe se basa en información proporcionada por la contadora de la empresa y los informes de cada área, para lo cual hare una pequeña introducción de la situación económica de nuestro País en este año:

ENTORNO MACROECONOMICO.

El 2016 arranca con el mismo dinamismo que terminó el 2015, lo cual hace prever un segundo año de estancamiento económico en el país, que proyecta tasas de crecimiento cercanas a cero, en el mejor de los casos.

Ecuador cerró el 2016 con una contracción de su Producto Interno Bruto (PIB) del 1,5%, según el reporte macroeconómico del Banco Central del Ecuador (BCE). Es la primera vez en los 17 años de dolarización que la economía registra una recesión.

Como efectos negativos para la economía Ecuatoriana se puede detallar como los más relevantes:

- Reducción del precio del petróleo, principal producto de exportación y fuente clave de generación de divisas.
- Apreciación de dólar en el mercado internacional por efecto de las continuas devaluaciones de las monedas de los principales socios comerciales, lo que encareció las exportaciones de productos ecuatorianos.
- Fallos judiciales a favor de empresas transnacionales que obligaron al pago de ingentes sumas dinero que no estaban programadas
- El terremoto de 7,8 grados en las provincias de Manabí y Esmeraldas.
- Cientos de empresas y miles de emprendedores afectados, en distinto grado, por la coyuntura derivada de estos factores,
- Tasas más altas de interés internacionales,
- Sector público escaso de recursos,
- Sector privado sin motivación y con incertidumbres, con pocas ganas de invertir,
- El gasto público como motor de crecimiento no se lo pudo seguir realizando por falta de liquidez,
- Sin inversión pública que genere liquidez en el país, punto que mejor creo una deceleración económica a lo largo del año,
- Continúa la aplicación de las Salvaguardias durante todo el año 2016, ampliando el plazo para el desmonte hasta Julio del año 2017.

La tasa de desempleo a diciembre del 2016 cerró en 5,26%, lo que implica un crecimiento con relación al mismo mes del año pasado que cerró en 4,5%.

Ecuador registró una inflación anual de 1,12% en el 2016 frente al 3,38% del 2015, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA.

ADMINISTRACIÓN:

- ✓ **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:**

Al cierre del año 2016 la estructura organizacional de la Empresa se encuentra definida de la siguiente manera:

CARGO	MUJERES	HOMBRES		TOTAL
PRESIDENTE		1		1
VICEPRESIDENTE FINANCIERO	1			1
GERENTE		1		1
ASITENTE DE GERENCIA	1			1
CONSERJERÍA	1			1
MENSAJERÍA		1		1
CONTADOR	1			1
AYUDANTES CONTABLES	2			2
BODEGUERO		1		1
AYUDANTES BODEGA		2		2
FACTURACIÓN		1		1
COMPRAS - IMPORTACIONES Y COSTOS		1		1
SISTEMAS		1		1
PSOT VENTA / SERVICIO TÉCNICO		1		1
TÉCNICO		2		2
JEFE DE CARTERA		1		1
ASISTENTES DE CARTERA	2			2
ABOGADO		1		1
JEFE DE VENTAS			1	1
ASISTENTE DE VENTAS	1			1
JEFE REGIONAL QUITO		1		1
ASITENTE REGIONAL QUITO	1			1
VENDEDORES REGIONAL QUITO	1	2		3
JEFE REGIONAL GUAYAQUIL		1		1
ASITENTE REGIONAL GUAYAQUIL	1			1
VENDEDORES REGIONAL GUAYAQUIL	2	3		5
VENDEDORES REGIONAL CUENCA		2		2
TOTAL	**14**	**23**	**1**	**38**
% DE PARTICIPACIÓN	37%	61%	3%	100%

RESUMEN DE EMPLEADOS

DEPARTAMENTO	CANTIDAD
DIRECCIÓN	3
ADMINISTRATIVO / CONTABLE	11
CREDITO/CARTERA/LEGAL	4
LOGISTICA / POST VENTA	7
COMERCIAL	12
TOTAL EMPLEADOS	37
VENDEDORES	10

Quedando pendiente una vacante la del **jefe de ventas**.

- ✓ **ADMINISTRACIÓN:**

La estabilidad lograda en el área contable ha permitido que se logre establecer un manejo contable adecuado pudiendo tener los datos a tiempo.

Todas las declaraciones se encuentran al día, de igual manera todo lo que se refiere al ministerio de relaciones laborales.

La revisión de varias cuentas pendientes es un tema en el que se sigue trabajando que debe darse hasta que todas queden cuadradas y se pueda mejorar el plan de cuentas actual, depurando muchas que ya no están vigentes o tienden a repetirse.

- ✓ **VENTAS:**

Las ventas del año 2016 son $ 1.694.531 dándose una disminución de un 40% del año 2015 que las ventas fueron de $ 2.832.964, en cuadro el detalle por regionales:

	2015	2016	Variación 2015 vs. 2016	Partic. 2015	Partic. 2016
REGIONAL CUENCA	681.076	602.787	-11%	23%	36%
REGIONAL GUAYAQUIL	1.204.021	761.716	-37%	41%	45%
REGIONAL QUITO	949.934	330.028	-65%	32%	19%
	2.835.032	1.694.531	-40%	96%	100%

La Regional de mayor caída en ventas es la de Quito, debido a la afectación del cierre de las petroleras en el Oriente y la caída de un cliente fuerte de motos en Sto. Domingo, Daniel Marcial, quien el 2015 solo él compra 173 Uds. Un aproximado de $ 274.000.

La alta rotación del personal de ventas de esa regional y la inexperiencia del jefe regional que inicio no han ayudado a consolidar la operación.

En general detallo los acontecimientos que nos han afectado en las ventas:

- Restructuración del equipo de ventas, cambio de jefes regionales que no sabían del negocio de ventas en mayoreo, afinación de rutas de ventas.
- Mercadería de baja rotación, como son las motos top y de cilindraje alto 250cc. Que por sus especificaciones el costo de estas son elevadas.
- Modelos de motos en tránsito como son la panadera 150 -7, scooter 125T-8G., sus costos y en el caso de la scooter el cilindraje no ayudan para la venta.
- La moto GY 200, la básica de alta rotación llega para el mes de abril.
- La caída de ventas de motos a nivel nacional, afectando más a nuestra marca por el precio más alto.
- Mercadería comprada sin ningún análisis de costos (aires acondicionadores, dispensadores, microondas, cajas amplificadas), productos que han demorado prácticamente un año para salir
- La afectación de la aplicación de las salvaguardias impacta de mayor manera a nuestros productos ya que al ser de gama alta estos impuestos elevan considerablemente sus costos, y al salir al mercado a diferencia de productos de la competencia se reflejan deferencias bastante altas.
- En el primer trimestre ingresan prácticamente todas las compras que estaban en tránsito, pedidos que estaban realizados algunos desde inicios del año 2015 y otros que se hicieren el último trimestre de mismo año, esto causo gran impacto en nuestro flujo, teniendo que recurrir a préstamos puntuales con el Sr. Eljuri para pagar a nuestros proveedores.
- El endeudamiento que se arrastra desde años atrás con empresas proveedoras del grupo como Ecasa, Socelec, Myesa, Cerámica Andina, Almacenes Juan Eljuri.
- El ingreso al mercado de productos de la línea Blanca y Televisores de la competencia a precios realmente bajos, dejándonos fuera de mercado (Electrolux, Tcl, Jvc, Global, etc.)
- Los producto Ecasa, lamentablemente los problemas de fabricación (calidad) y fallas estéticas siguen perdurando significando una gran cantidad de problemas que para solucionar nos vemos obligados a recibir en devolución por cambio comercial de una gran cantidad de productos, la asistencia técnica tampoco ayuda ya que tienen demoras en visitas, no tienen repuestos y el equipo de técnicos en muchos lugares no asisten a los clientes aduciendo falta de pago, estos problemas afectan a la marca y a la empresa.
- La caída y la cerrada de los negocios de clientes que eran representativos en la empresa.

NOTA: Anexo cuadros explicativos de ventas, por línea, marca, por ciudad, por clientes, por el plazo de venta.

✓ **CARTERA:**

En el cuadro el detalle de la cartera total de la empresa, detallada por años de vencimiento

ANOV2	ANOV	Valores Suma de VENCIDO	Suma de XVENCER	Suma de SALDO	PARTIC	Morosidad
2010 Atrás	1984	32,82	0,00	32,82	0,0%	0%
	1987	80,78	0,00	80,78	0,0%	0%
	1988	186,10	0,00	186,10	0,0%	0%
	1989	789,83	0,00	789,83	0,0%	0%
	1990	235,77	0,00	235,77	0,0%	0%
	1991	884,27	0,00	884,27	0,0%	0%
	1992	4.293,45	0,00	4.293,45	0,1%	0%
	1993	5.911,53	0,00	5.911,53	0,2%	0%
	1994	9.857,94	0,00	9.857,94	0,3%	0%
	1995	12.564,54	0,00	12.564,54	0,4%	0%
	1996	25.463,81	0,00	25.463,81	0,8%	1%
	1997	25.413,08	0,00	25.413,08	0,8%	1%
	1998	40.746,48	0,00	40.746,48	1,2%	1%
	1999	37.804,68	0,00	37.804,68	1,1%	1%
	2000	19.840,26	0,00	19.840,26	0,6%	1%
	2001	9.403,91	0,00	9.403,91	0,3%	0%
	2002	160.237,97	0,00	160.237,97	4,9%	5%
	2003	338.033,33	0,00	338.033,33	10,3%	10%
	2004	344.053,88	0,00	344.053,88	10,5%	10%
	2005	102.177,17	0,00	102.177,17	3,1%	3%
	2006	160.965,58	0,00	160.965,58	4,9%	5%
	2007	113.099,07	0,00	113.099,07	3,4%	3%
	2008	58.057,98	0,00	58.057,98	1,8%	2%
	2009	98.942,27	0,00	98.942,27	3,0%	3%
	2010	139.606,98	0,00	139.606,98	4,2%	4%
Total 2010 Atrás		**1.708.683,48**	**0,00**	**1.708.683,48**	51,9%	52%
2011 AL 2017	2011	226.721,02	0,00	226.721,02	6,9%	7%
	2012	100.158,93	0,00	100.158,93	3,0%	3%
	2013	68.941,09	0,00	68.941,09	2,1%	2%
	2014	78.965,02	0,00	78.965,02	2,4%	2%
	2015	196.253,00	0,00	196.253,00	6,0%	6%
	2016	366.888,39	0,00	366.888,39	11,1%	11%
	2017	1.288,46	543.440,79	544.729,25	16,6%	0%
Total 2011 AL 2017		**1.039.215,91**	**543.440,79**	**1.582.656,70**	48,1%	32%
Total general		**2.747.899,39**	**543.440,79**	**3.291.340,18**	100,0%	83%

En cuadro detallo el estado de la cartera por años, como explico al inicio se puede ver la clasificación en varios estados con abogados.
La cartera de una lenta recaudación esta la detallada desde el año 2010 para atrás.

	2010 ATRÁS	Grupo2							Total general
ESTADO		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
ACTIVO	88.089,93	55.945,47	39.032,17	32.125,52	16.237,69	61.996,47	255.330,55	540.879,47	1.089.637,27
DR. CORDERO	569.701,24	63.904,93							633.606,17
LEGAL	117.248,00	27.901,03	34.983,28	32.002,90	61.815,88	135.935,62	120.187,40		530.074,11
JUSGADO CORDERO	440.676,81	570,26							441.247,07
DR. VEGA	364.854,19	24.128,22	1.282,35	2.054,29		-2.116,73	140,00		390.342,32
JUSGADO VEGA	57.433,45	16.307,53	6.904,83		405,20				81.051,01
BLOQUEADO	4.546,83	36.036,10	13.238,89	153,19		-36,71			53.938,30
INACTIVO	18.149,05	485,83	3.244,64	2.009,96		20,74	153,81		24.064,03
EDWIN	23.596,29								23.596,29
CONTABILIDAD	18.488,15		1.073,37						19.561,52
FERIA	7.756,48	1.174,88	53,47	124,07	62,03		874,76		10.045,69
		248,59	345,93	745,70	444,22	453,61	1.592,87	3.727,89	7.558,81
SERVICIO T	39,52	18,18					159,01	121,89	338,60
JUZGADO	-1.896,46								-1.896,46
Total general	1.708.683,48	226.721,02	100.158,93	69.215,63	78.965,02	196.253,00	378.438,40	544.729,25	3.303.164,73

Al igual que en el departamento de ventas se tuvo que restructurar para un mejor control, contratando un jefe de cartera con experiencia en el ramo, eliminando personal que no aportaba en nada, dividiendo el trabajo de las auxiliares por regionales para un mejor control y seguimiento por cliente en cada regional, quedando dividido una persona para la regional de Quito y Cuenca y una persona dedicada a la regional de Guayaquil, el jefe de cartera se dedica a gestionar la cartera vencida mayor a los 90 días, y la cartera más antigua.

Queda pendiente por contratar un abogado cobrador que maneje la cartera más antigua

Se cambia de abogado, la abogada que estaba no tenía experiencia y los casos que llevaba estaban abandonados sin seguimiento y falta de ejecución de nuevos casos.

Se cierran los casos ya ganados con el embargo de bienes de tres clientes, los cuales se presentaron al Sr. Eljuri para proceder a la venta, bienes que se entregó para avalúo con el Bco. Del Austro.

Se debe realizar una revisión de toda la cartera y con mayor énfasis en la cartera antigua ya que hay clientes que se han estado gestionando legalmente y no aparecen la documentación y otros casos falta documentación.

NOTA: Anexo cuadros con reportes de la cartera por años, y por provincia

✓ **INVENTARIOS:**

En el cuadro el reporte total del inventario por marcas al cierre del año:

FORMATO	LINEA	Suma de EXPOR_EXI	Suma de USD COSTO TOTAL
QINGQI	COMPLEMENTOS	1.006	2.352,16
	MOTOS	563	760.219,78
	VARIOS	76	1.399,87
Total QINGQI		1.645	763.971,81
ECASA		913	255.385,20
REPUESTOS		27.162	170.463,15
COBY		3.688	123.290,32
ELTACHI		1.480	78.551,82
KAMA		292	75.813,40
HITACHI		17.018	55.598,75
HAMILTON B		1.068	46.400,34
SHARP		112	31.193,46
CERAMICA A		1.828	30.219,26
VARIOS		7.770	29.257,68
OLYMPUS		385	27.875,22
JINLONG		119	27.750,09
SPACEMAN		9	18.487,33
PROCTOR SI		512	11.340,54
KIPOR		17	6.827,05
TCL		36	6.097,80
HATARI		104	3.700,58
SANYO.		54	3.139,75
CITIZEN		112	3.088,64
DAEWOO ELE		21	2.886,70
KONKA		88	2.424,22
FRIGIDAIRE		25	2.282,30
DAEWOO		19	2.052,31
COLEMAN		4	1.845,89
LASONIC EL		30	1.657,52
SHINGE		11	1.639,10
SAMURAI		23	1.380,22
FAPPYCO		19	1.237,14
YOUNG		124	1.056,74
DOUBLE HAP		52	1.015,15
OMEGA		6	942,39
DAYANG		1	875,00
BLACK & DE		25	830,97
ECASA TIPO		1	678,45
GIEC		2	566,52
SUNNY		6	562,27
SIDEC		15	464,28

AIWA		1	436,04
MAYOR		37	433,47
OLYMPIA		7	423,41
ORIENT		3	336,10
SHOV		1	211,81
ARTECH		1	200,52
SAMWON		2	197,50
SONY		1	137,07
TEK		3	119,35
BROTHER		3	95,75
TEAL		10	91,66
VARIOS MAT		2	84,00
TRIANGLE		3	70,20
MOTUL		9	41,56
THREE		1	41,25
WESTINGHOU		1	0,00
PANDA		-	-27,83
Total general		**64.881**	**1.795.741,23**

En el cuadro consta el inventario total de mercadería, incluyendo marcas que están con productos descontinuados, dañados, y mal estado y productos de Ecasa que nos tiene que hacer una nota de crédito por que son cambios comerciales.

ESTADO	FORMATO	Suma de EXPOR_EXI	Suma de USD COSTO TOTAL
ACTIVO	QINGQI	503	706.843,03
	ECASA	253	139.805,62
	COBY	2.500	70.600,81
	KAMA	181	59.229,73
	ELTACHI	593	55.225,25
	HAMILTON B	908	38.457,03
	CERAMICA A	1.671	32.795,08
	PROCTOR SI	512	11.340,54
Total ACTIVO		**7.121**	**1.114.297,10**
LIQUIDACION		20.649	184.088,05
SERV.TECNICO		8.857	179.082,78
REPUESTOS		27.257	171.829,84
MAL ESTADO		668	78.666,78
DEVUELTO A ECASA		251	67.775,94
Total general		**64.803**	**1.795.740,51**

Expongo cuadro con el inventario de motos por modelo y año, en el cual se puede observar la mayor cantidad de modelos de baja rotación.

Modelo	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total Uds.	Total general $
QM150-7		2					141		**143**	**124.445,53**

	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017		
QM110-3C	1			1			100		**102**	**103.867,19**
QM200GY-B(BSD)Y							84		**84**	**175.370,47**
QM200-2X					16	51			**67**	**100.088,36**
QM250-2D			8		2	25			**35**	**59.817,50**
QM200GY		2	6	3			17		**28**	**35.132,88**
QM200GY-B		1	2					22	**25**	**50.392,89**
QM250GY-D					1	20			**21**	**45.611,26**
QM250-DA					2	12			**14**	**31.091,28**
QM150-9D				4	5	1			**10**	**5.797,31**
QM125-10K				6	1				**7**	**3.681,65**
QM125T-8G								7	**7**	**8.596,84**
QM100-5		2	1						**3**	**1.404,00**
QM100-12		2							**2**	**1.002,25**
QM125GY-2		2							**2**	**1.672,04**
QM50QT-3M		2							**2**	**827,67**
QM50QT-B2		2							**2**	**525,81**
QM100T		2							**2**	**1.323,88**
QM150T-10R		1							**1**	**1.009,82**
QM150-10R			1						**1**	**2.007,02**
QM125-10N		1							**1**	**881,69**
QM-9R		1							**1**	**555,96**
QM125T-10D		1							**1**	**811,32**
QM200ATV		1							**1**	**1.490,16**
QM250ATV-2		1							**1**	**2.815,00**
Total Uds.	**1**	**23**	**18**	**14**	**27**	**109**	**342**	**29**	**563**	**760.219,78**

✓ ASPECTOS FINANCIEROS:

Dentro de los puntos más relevantes se anotan:

- **GASTOS**: hay una disminución en total de $124.043 con respecto al año 2015 que el gasto total fue de $ 913.400,56 vs. El gasto total del año 2016 que fue $ 741194,24, dando una disminución de un 19,85 %.

Los GASTOS ADMINISTRATIVOS, son los que se controlan, en el año 2015 llegan a un valor de $ 587.259 y en el año 2016 en $ 440.926 dando un ahorro de $ 146.333 equivalente a una disminución del 25%, esto se logra por la reestructuración del departamento financiero.

Los GASTOS DE VENTAS, tienen un pequeño incremento este año de $ 22.290, en el año 2015 el gasto de ventas total fue de $ -254.841 y en el año 2016 de $ -277.131 incrementándose en un 9%.

Este incremento se da debido a la contratación de vendedores llegando a tener hasta 15 vendedores, la alta rotación de vendedores nos causa gastos sin que estos ayuden a sumar ventas.

- El MARGEN BRUTO obtenido en el año 2016 es de un 23%, vs. El año 2015 que fue un 18%, con un incremento de 5 puntos en este año.

- RESULTADOS DEL EJERCICIO: en este año igual se da una perdida en el ejercicio 2016 de $ 275.573,70 vs. El año 2015 que se dio una pérdida de $ 219.205,34

- PERDIDA DEL EJERCICIO: en el año 2014 se da como resultado una pérdida de $ 230.369,86 equivalente a un 10,26% sobre sus ventas, y en el año 2015 $ 220.560,98 equivalente a un 7,84% de sus ventas, hay una ligera disminución en la perdida de $ 9.808,88 en un 4,26% vs. El año 2014.

PROYECCIÓN PARA EL AÑO 2017

VENTAS:

- ✓ Contratar al jefe de ventas nacional.
- ✓ Es fundamental cambiar a los jefes regionales ya que los que están actualmente desconocen totalmente de ventas, más aun de ventas al por mayor, careciendo de dirección y liderazgo.
- ✓ Incorporar al equipo de trabajo a un jefe de marca QINGQI, ya que es la principal marca dentro de la empresa y se necesita posicionarle en las ciudades de la sierra, actualmente las provincias de mayor venta de motos son Los Ríos y Manabí, posicionarle como una marca de calidad, de larga duración y de precio justo.
- ✓ Trabajar con colocación de letreros en las tiendas de los clientes, quitándoles a la competencia y publicitando nuestra marca, una publicidad directa en el punto de venta.
- ✓ Desarrollar un canal de ventas institucionales, lograr convenios con empresas para vender a sus empleados y que sean descontados directamente de sus roles de pago, para ello ampliaríamos la lista de precios hasta 12 meses con los intereses de financiamiento legales, este es un canal que podríamos explotar a nivel nacional, para lo cual necesitaríamos contratar un jefe de ventas del canal institucional.

- ✓ Convertirnos en los principales proveedores de la cadena Electro éxito, que siendo del grupo podemos convertirnos en su proveedor principal, ayudándonos poder negociar mayores cantidades a mejores precios.
- ✓ Incrementar el portafolio de la marca kama y traer más productos a diésel que a gasolina
- ✓ Buscar un jefe de línea para potenciar la venta de cama e incrementar la división con productos del grupo para la construcción y ferreterías como Hypoo, pisos.
- ✓ Buscar adquirir un vehículo doble cabina para ventas, el que actualmente se usa es una camioneta del año 2005, tenemos gastos altos en el mantenimiento y no es óptima para el trabajo por los viajes largos que se ejecutan en una ruta y se va mínimo con dos acompañantes, el regional y el vendedor de la zona. La camioneta actual podemos asignar a una regional como apoyo de ventas y cobranzas.

CARTERA:

- ✓ Contratar un abogado cobrador para que se haga cargo de la cartera antigua, esperando dar resultados en la recuperación de esta.

CREDITOS:

- ✓ Seguir con la actualización de datos de los clientes,
- ✓ Solicitar una persona que sepa de análisis de créditos para ayudarle al Sr. Lazo, en la actualidad hay muchísimos clientes nuevos que no son conocidos por el Sr. Lazo que para tener un mejor análisis debe contar en su equipo con un analista.

COMPRAS:

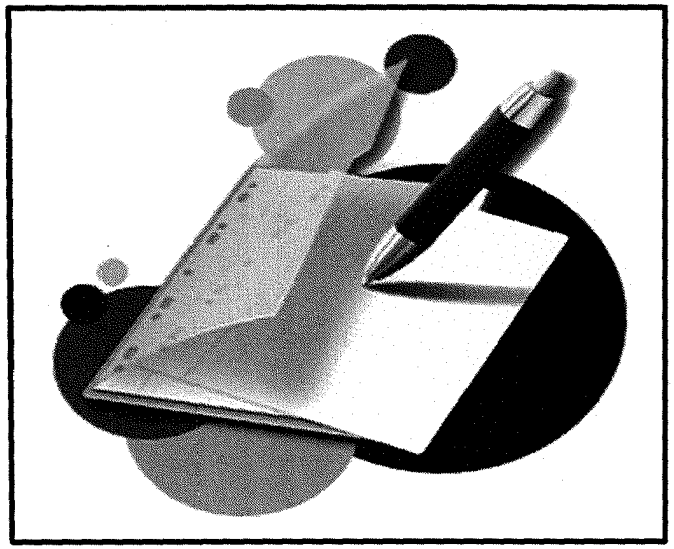
- ✓ En este año poder aplicar el cronograma de compras, con un análisis adecuado para comprar, con productos ya conocidos por nosotros.
- ✓ No desabastecer los aires acondicionados, ventiladores, microondas, cajas amplificadas, buscando comprar a buenos precios.
- ✓ Revisión de precios tanto de Ecasa y Socelec en los televisores, ya que en el mercado hay marcas con precios mucho más bajos.
- ✓ Solicitar a Ecasa un cambio en el control de calidad de los productos, el envío de productos defectuosos nos causa muchos problemas en ventas y cobranzas.
- ✓ Pedir que SERVIECASA cambie en su control, la falta de asistencia y la queja constante de sus técnicos por falta de pago hacia los clientes deja una pésima imagen y desconfianza para comprar la marca.

Atentamente

.....

Pablo Alvarado Cárdenas
Gerente
ELJURI HATARI S.A.

INFORME DE CIERRE AÑO 2016



Eljuri Hatari S.A.

VENTAS :

VENTAS 2015	VENTAS 2016	DECRECIMIENTO
$ 2.832.964	$ 1.694.531	-40%

Hay un decrecimiento en ventas netas del año 2015 al 2016 del - 40%.

- Motos de baja rotación, llegan después de un año de pedido todas acumuladas.
- La moto 200GY básica de mayor rotación llega para abril, el incremento de las salvaguardias hace que el precio tenga una diferencia amplia a los de la competencia.
- En Abril se da un terremoto en Manabí y Esmeraldas
- Hay contracción en la economía del país, cliente se atoran en los pagos.
- Precios más baratos en las fronteras de Colombia y Perú (Contrabando), afectando directamente a las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Esmeraldas, Loja, El Oro
- La baja del precio del Petróleo afecta ala zona del Oriente, se cierran petroleras.
- Competencia agresiva en bajar los precios, invasión de tvs., motos, línea blanca

Eljuri Hatari S.A.

VENTAS NETAS MENSUALIZADAS 2016

ANÁLISIS MENSUAL DE VENTAS 2015 vs 2016

MES	VENTAS 2015	VENTAS 2016	VARIACIÓN ANUAL	PARTICIP. VENTAS % 2015	PARTICIP. VENTAS % 2016
Enero	$175.175	$252.228	44%	6%	15%
Febrero	$294.916	$87.597	-70%	10%	5%
Marzo	$279.031	$208.174	-25%	10%	12%
Abril	$291.047	$134.902	-54%	10%	8%
Mayo	$283.287	$181.119	-36%	10%	11%
Junio	$247.640	$140.225	-43%	9%	8%
Julio	$229.648	$83.931	-63%	8%	5%
Agosto	$122.906	$172.139	40%	4%	10%
Sptbre.	$273.085	$48.919	-82%	10%	3%
Octbre.	$238.987	$117.535	-51%	8%	7%
Nvbre.	$135.263	$124.036	-8%	5%	7%
Dcbre.	$261.979	$143.727	-45%	9%	8%
	$2.832.964	$1.694.531	-40%		

- Febrero, falta motos GY 200 la de mayor rotación, y se acabaron aires acondicionados y ventiladores
- Las motos GY 200 llegan a mediados de marzo, falta stock en línea blanca Ecasa en la fábrica
- ABRIL se produce TERREMOTO en Manabí y Esmeraldas,
- En Setbre., no se vende por el 1er. Desmonte de las salvaguardias, clientes deciden esperar a que bajen precios

Eljuri Hatari S.A.

VENTAS POR MARCA 2016

formato	2015 Suma de TOTAL FACTURA	2015 Suma de cantidad	2016 Suma de TOTAL FACTURA	2016 Suma de cantidad	% Particip 2015	% Particip 2016	Variación 2016 vs 2015
QINGQI	1.431.626,46	856	693.470,31	417	49%	41%	-51%
ELTACHI	216.570,79	2.884	394.522,84	4.525	7%	23%	82%
ECASA	647.788,19	1.113	205.583,38	341	22%	12%	-68%
HAMILTO	81.708,28	2.381	96.445,67	2.469	3%	6%	18%
KAMA	54.202,97	202	92.157,93	287	2%	5%	70%
CERAMIC	77.903,83	4.555	69.547,42	5.462	3%	4%	-11%
COBY	13.186,14	445	55.199,37	526	0%	3%	319%
REPUEST	54.057,25	5.541	32.442,69	2.728	2%	2%	-40%
LG	10.459,51	16	18.063,60	28	0%	1%	73%
JINLONG	-1.363,30	(4)	16.020,64	56	0%	1%	-1275%
PROCTOR			12.806,95	576	0%	1%	100%
MOTUL	66.308,38	10.420	10.221,68	1.507	2%	1%	-85%
BLACK &	3.313,92	105	818,90	25	0%	0%	-75%
HITACHI	2.131,64	527	523,78	32	0%	0%	-75%
VARIOS	412,54	12	230,48	4	0%	0%	-44%
CONGAS			23,69	1	0%	0%	100%
YOUNG	59,81	7	7,21	1	0%	0%	-88%
CITIZEN	65,40	4			0%	0%	-100%
OLYMPUS	71,09	3			0%	0%	-100%
SHARP	253,14	3			0%	0%	-100%
SAMURAI	152,86	2			0%	0%	-100%
KONKA	284.800,80	945	-3.555,24	(10)	10%	0%	-101%

MOTOS: afecta las salvaguardias al precio de la moto
ELTACHI sube la venta por que llega ventiladores, aires acondicionados.
ECASA: Primer semestre falta de producto en la fábrica, y precios altos, tanto en línea blanca como en los tvs. Precios competencia más bajos.

Eljuri Hatari S.A.

VENTAS POR LÍNEA

	2015		2016		PARTICIPACIÓN		
linea	Suma de TOTAL FACTURA	Suma de cantidad	Suma de TOTAL FACTURA	Suma de cantidad	2015	2016	Variac.
MOTOS	1.425.144,46	856	693.213,78	417	48%	41%	-51%
ACONDICIONADORES	80.446,69	136	172.352,96	311	3%	10%	114%
ELECTRODOMESTICOS	196.455,98	4.967	160.527,57	6.025	7%	9%	-18%
TELEVISORES	532.527,97	1.298	124.960,62	300	18%	7%	-77%
AUDIO	8.397,86	604	105.189,22	823	0%	6%	1153%
LINEA BLANCA 2012	348.203,64	544	104.261,61	138	12%	6%	-70%
EQUIPO INDUSTRIAL	32.117,09	86	99.568,59	294	1%	6%	210%
LINEA BLANCA	72.463,14	260	80.283,06	463	2%	5%	11%
VAJILLAS	76.975,99	4.522	69.453,56	5.458	3%	4%	-10%
REPUESTOS QINGQI	53.742,55	5.527	32.071,08	2.710	2%	2%	-40%
ARTICULOS DE COCINA	9.919,88	134	29.913,52	404	0%	2%	202%
ACEITE MINERAL	66.308,38	10.420	10.221,68	1.507	2%	1%	-85%
EQUIPO DE AGRO	20.722,58	112	8.609,98	49	1%	1%	-58%
VIDEO	11.286,19	190	2.813,87	23	0%	0%	-75%
VARIOS	7.128,75	449	368,98	21	0%	0%	-95%
COMPLEMENTOS	38,57	21	173,57	4	0%	0%	350%
REPUESTOS DACAR	282,70	10	169,62	6	0%	0%	-40%
REPUESTOS ELTACHI	6,76	4	119,31	5	0%	0%	1665%
CAJAS DE PLATOS	903,24	31	93,86	4	0%	0%	-90%
REPUESTOS KAMA			73,44	9	0%	0%	100%
CARGADORES/ADAPTADORES			69,54	13	0%	0%	100%
REPUESTOS TCL	32,00	4	16,00	2	0%	0%	-50%
RELOJES DE PULSERA	125,21	11	7,21	1	0%	0%	-94%
EQUIPOS ELECTRONICOS	0,00	0			0%	0%	100%
EQUIPOS DE OFICINA	253,14	3			0%	0%	-100%
LINEA BLANCA MATECO	152,86	2			0%	0%	-100%
MALETAS-MOCHILAS	46,57	3			0%	0%	-100%
BICOLOR	24,60	2			0%	0%	-100%
RELOJES DE PULSERA MARCA SPORT	2,90	1	-1,33	0	0%	0%	-146%

Eljuri Hatari S.A.

VENTAS POR PROVINCIA

subzona	2015	2016	% Partic 2015	% Partic 2016	Variación % 2016 vs 2015
AZUAY	241.120,60	283.420,56	8%	17%	18%
MANABI	408.417,77	222.018,51	14%	13%	-46%
LOS RIOS	307.486,95	177.393,16	10%	10%	-42%
GUAYAS	388.447,59	164.756,83	13%	10%	-58%
PICHINCHA	386.583,88	159.480,30	13%	9%	-59%
EL ORO	170.680,11	157.109,10	6%	9%	-8%
COTOPAXI	177.919,16	132.244,18	6%	8%	-26%
MORONA	160.932,77	65.365,12	5%	4%	-59%
SANTO DOMINGO	345.887,59	64.537,24	12%	4%	-81%
ESMERALDAS	46.997,99	58.347,81	2%	3%	24%
LOJA	49.672,79	37.083,14	2%	2%	-25%
CANAR	37.814,05	33.421,60	1%	2%	-12%
CARCHI	11.266,44	30.365,32	0%	2%	170%
ZAMORA	38.110,64	26.387,04	1%	2%	-31%
SUCUMBIOS	39.840,25	25.636,66	1%	2%	-36%
CHIMBORAZO	37.026,96	18.004,31	1%	1%	-51%
IMBABURA	17.027,73	16.640,53	1%	1%	-2%
TUNGURAHUA	37.309,03	11.773,65	1%	1%	-68%
NAPO	20.164,10	5.931,53	1%	0%	-71%
ORELLANA	66,34	3.269,72	0%	0%	4829%
BOLIVAR	20.101,62	931,84	1%	0%	-95%
PASTAZA	835,34	413,15	0%	0%	-51%

Eljuri Hatari S.A.