

INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2015

Cuenca, 31 de Marzo del 2016

Señores Accionistas:

Cumpliendo con lo establecido en los Arts.:10 y11 de los estatutos de la Compañía y por mi responsabilidad como Gerente General, les presento a continuación el informe de labores correspondiente al ejercicio 2015:

ANTECEDENTES:

Durante el año 2015 la economía mundial ha tenido un proceso de recuperación, pero a un ritmo poco alentador. Diversos factores inciden sobre este crecimiento, pero el más importante tiene que ver con las secuelas que dejó la crisis financiera internacional de años anteriores. Dos aspectos preocupan de este hecho. En primer lugar, la producción de bienes y servicios en la gran mayoría de los países desarrollados sigue estando muy por debajo de su nivel potencial. En segundo lugar, el ritmo de crecimiento de los últimos años ha sido insuficiente para bajar las tasas de desempleos, que en algunos países siguen estando altas.

Para la economía Ecuatoriana este año ha perdido el ritmo ya que la caída del precio internacional del petróleo ha reducido de manera importante los

ingresos fiscales y las exportaciones, y ha afectado las expectativas del sector privado.

Las actividades comerciales en la ciudad de Cuenca durante el año 2015, afrontaron una sensible baja que dificulta, a mediano plazo, la supervivencia de estas actividades y cuyas causas pueden atribuirse a una serie de factores, el principal quizá la pérdida de competitividad de los productos ecuatorianos ante los que vienen de países vecinos y otros, generalmente por vía irregular, que alimenta a su vez la irregularidad de las ventas en perjuicio de actividades comerciales formales, que pagan tasas e impuestos y en su mayoría cancelan crecidos cánones arrendaticios, en especial en la zonas comerciales del Centro Histórico.

Otro factor que ha creado problemas a los negocios en zonas específicas del Centro Histórico son los trabajos de apertura de las vías para la implementación de los rieles del tranvía, obras que demoran mucho tiempo por cuanto no solamente se trata de colocar las rieles sino de primero romper redes de alcantarillado, conexiones eléctricas, etc., para luego reemplazarlas, una labor que sin exageración está demandado no solo meses sino años por un mal manejo de estas obras. Todo ello ha creado como es lógico preocupación en los sectores del comercio de la ciudad, los cuales señalan que en los últimos meses ha registrado una notoria caída en las ventas.

La caída en el consumo obedece al ambiente de crisis que influye, inclusive psicológicamente, en los hábitos ciudadanos. Afectado además por la persistencia de los precios bajos en el petróleo que han alimentado la economía del país en la última década, y el hecho de que será un año preelectoral lo que crea un ambiente de incertidumbre en los consumidores.

ACTIVIDADES:**VENTAS**

Nuestro principal evento en el primer trimestre fue la Feria de Saldos, que lo realizamos del 3 al 7 de marzo, para lo cual contamos con la participación de 66 proveedores, con un inventario de \$314.230. Con el objeto de tener mayor cobertura a esta Feria se mejoro la publicidad con perifoneo en los lugares de mayor afluencia y se contrato cuñas en radio Ondas Cañaris para la cobertura de la zona de Cañar, Paute y Gualaceo

Los resultados comparados con el año 2014, les presentamos a continuación:

CONCEPTO	2,014	2,015	DIFERENCIA	%
Ventas	198,177	152,106	(46,071)	(23.25)
Transacciones	5,439	4,472	(967)	(17.78)
Valor Transacción	36.44	34.01	(2.42)	(6.65)
Inventario	207,529	314,230	106,701	51.41
Proveedores	63	66	3	4.76

Luego de esta Feria de Saldos realizamos la reubicacion de las secciones de exhibición de acuerdo al género, quedando en planta baja: damas, niñas y pasamanerías y en planta alta: caballeros, niños, bebés y lencería de hogar.

A partir del mes de junio, a más de las campañas especiales de publicidad por temporadas se implemento la entrega de regalos que se lo hizo por cada \$75,00 de compra, los mismos que consistieron en:

-Junio: tripack de medias para el padre,

- Julio: bolsos multiusos,
- Agosto: lápices y esferos,
- Septiembre y Octubre: bufandas,
- Noviembre: paneras
- Diciembre: mantas navideñas

En el mes de agosto después de un sondeo en los almacenes de nuestros vecinos, determinamos que más o menos el 50% de estos permanecían abiertos a medio día, por lo que nosotros decidimos implementar nuestra jornada de trabajo de 9:30 horas a 19:30 de Lunes a Viernes y el día sábado de 10:00 horas a 18:00 horas. Con el fin de no incurrir en gastos adicionales de horas extras se formaron dos turnos para el almuerzo del personal. Este horario nos permitió recuperar en un 12.43% nuestras ventas, esto se demuestra como sigue:

VENTAS SEGÚN HORARIOS		
CONCEPTO	2,014	2,015
13:00-15:00 Horas	21,549	64,674
19:00 - 19:30 Horas	10,008	17,781
TOTAL	31,557	82,455
TOTAL DE VENTAS	481,562	434,358
% PARTICIPACION REL. VENTAS TOTALES	6.55%	18.98%
RECUPERACION DE VENTAS		12.43%

Se mantuvieron reuniones semanales con el personal con el fin de revisar las novedades de la semana así como informarles de las ventas diarias.

Se revisaron periódicamente los precios de la competencia, en los almacenes de centros comerciales y del centro histórico con el fin de que nuestros productos mantengan precios competitivos.

Se analizaron los proveedores en las diferentes líneas de productos contando al final del año con 83, dentro de este número tenemos proveedores nuevos que han reemplazado a algunos que han cerrado sus fabricas o se han retirado de sus negocios.

En el mes de Octubre se realizo la visita a proveedores en las ciudades de Quito, Ambato y Riobamba, en donde se confirmo que algunos proveedores nuestros estaban cerrando sus negocios, como es el caso de ROGAN, ropa de niños y CREATEX casacas de caballeros.

RECURSOS HUMANOS

En este aspecto tuvimos el siguiente movimiento de personal:

En el mes de febrero se retira la Srta. Decoradora cargo que es reemplazado en el mes de Abril.

En el mes de marzo renuncia el Sr. Bodeguero este es reemplazado con un movimiento interno del área de ventas.

En el mes de mayo se contrata una nueva persona para ventas.

En el mes de Septiembre el Sr. Nelson Galán se acoge a los beneficios de la Jubilación Patronal y del Seguro Social.

Terminamos el año con 22 colaboradores.

Cursos realizados:

-En el mes de marzo se realiza un curso de motivación y crecimiento personal que fue dictado por la empresa Diners al que asistió todo el personal, el mismo que tuvo una duración de 3 horas.

-En el mes de noviembre se dan Charlas de Maquillaje e imagen a las Vendedoras para el uso del nuevo uniforme, la capacitadora de este evento fue la Sra. Maria Caridad Zhindon, se lo realizo en nuestro almacén en el horario de 7:00horas a 9:00 horas durante 3 días.

En el campo de seguridad continuamos con los servicio de guardianía de la compañía G4S.

Con la finalidad de que los Sres. Guardias cumplan su función y no se involucren con el personal de ventas, se exigió que roten cada 3 meses.

Actualmente para cubrir el horario extendido se amplió la jornada de guardianía a 10horas.

ASPECTOS GENERALES

1.- Se pinta la planta baja incluyendo vitrinas

- 2.- Se pinta y se arregla los muebles para la recepción de paquetes.
- 3.- Revisión y mantenimiento de las luces de todo el almacén.
- 4.- Se mantiene la actualización y revisión del Reglamento de Seguridad y Salud.
- 5.- Reparación del Montacargas.
- 6- Se realizo mantenimiento del techo del edificio.

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

Las ventas en el año 2015, disminuyen en un 11,03% con respecto al año 2014, se registraron 34.467 transacciones, con un valor promedio por transacción de \$29,71 esto se demuestra a continuación:

CONCEPTO	2,014	2,015	DIF.	%
Ventas	1,150,803	1,023,906	-126,897	-11.03%
Número transacciones	37,327	34,467	-2,860	-7.66%
Valor transacción	30.83	29.71	(1.12)	-3.63%

Las ventas disminuyeron en todas sus líneas.

ANALISIS COMPARATIVO DE VENTAS POR LINEAS

(en miles de dólares)

LINEAS	2,014	%	2,015	%	DIF.	%
Damas	332.98	28.93	292.13	28.53	(40.86)	-12.27
Bebes y Niños	300.53	26.11	298.73	29.18	(1.80)	-0.60
Caballeros	260.95	22.68	236.04	23.05	(24.92)	-9.55
SalDOS	198.18	17.22	152.11	14.86	(46.07)	-23.25
Hogar	38.06	3.31	34.39	3.36	(3.67)	-9.64
Zapatos Calcetines	20.10	1.75	10.52	1.03	(9.58)	-47.67
TOTALES	1,150.80	100.00	1,023.91	100.00	(126.90)	-11.03

La venta de productos **PASA**, con relación al año 2014, disminuyo en un 11,24% esto se demuestra a continuación:

COMPOSICION DE VENTAS POR PROVEEDORES (en miles de dólares)						
PRODUCTOS	2,014	%	2,015	%	DIF.	%
PASA	401.62	34.90	356.49	34.82	(45.14)	(11.24)
Otras Líneas	551.00	47.88	515.31	50.33	(35.69)	(6.48)
Feria de Saldos	198.18	17.22	152.11	14.86	(46.07)	(23.25)
TOTAL	1,150.80	100.00	1,023.91	100.00	(126.90)	(11.03)
Presupuesto	1,304.13		1,330.15		26.02	1.99
Cumplimiento	86.68%		70.09%			



ANALISIS DE CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO 2015

MES	PRESUPUESTO	REAL	%
Enero	65,000	59,633	91.74%
Febrero	65,000	43,295	66.61%
Marzo	65,000	49,849	76.69%
Abril	78,821	57,656	73.15%
Mayo	98,195	80,963	82.45%
Junio	97,504	81,662	83.75%
Julio	92,461	71,361	77.18%
Agosto	123,501	113,253	91.70%
Septiembre	67,551	50,915	75.37%
Octubre	69,518	54,335	78.16%
Noviembre	72,425	60,511	83.55%
Diciembre	209,249	148,366	70.90%
Subtotal	1,104,225	871,800	78.95%
SALDOS	225,922	152,106	67.33%
TOTAL	1,330,147	1,023,906	76.98%

SITUACION FINANCIERA:**ANALISIS COMPARATIVO DEL ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO**

CONCEPTO	2,014	2,015	DIFERENCIA	%
Activo Corriente	446,934.45	426,983.75	(19,950.70)	-4.46%
Activo No Corriente	28,387.27	17,509.74	(10,877.53)	-38.32%
Total Activos	475,321.72	444,493.49	(30,828.23)	-6.49%
Pasivo Corriente	160,147.48	145,150.21	(14,997.27)	-9.36%
Pasivo No Corriente	140,382.57	156,770.06	16,387.49	11.67%
Patrimonio	174,791.67	142,573.22	(32,218.45)	-18.43%
Total Pasivo+Patrimonio	475,321.72	444,493.49	(30,828.23)	-6.49%

El **Activo corriente** tuvo una disminución de \$ 19.950,70, en la cuenta de Bancos.

El **Pasivo corriente** disminuye en \$ 14.997,27 debido a que se cumple las obligaciones con proveedores por compras del mes de diciembre.

El **Pasivo no corriente** se incrementa en \$16.387,49, en la cuenta de Provisión de Desahucio y Jubilación Patronal.

Al 31 de diciembre del 2015 la provisión queda de la siguiente manera:

Provisión Jubilación Patronal	\$ 137.144,05
-------------------------------	---------------

Provisión Desahucio	\$ 19.626,01
---------------------	--------------

El **Patrimonio** presenta una disminución de \$32.218,45 como consecuencia de los resultados del año 2015 que fueron inferiores a los del año 2014.

ESTADO DE RESULTADOS:

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

CONCEPTO	2014	%	2015	%	DIFERENCIA
Ventas	1,150,802.87	100.0	1,023,906.06	100.0	-126,896.81
Costo de Ventas	770,311.37	66.9	680,478.56	66.5	-89,832.81
UTILIDAD BRUTA	380,491.50	33.1	343,427.50	33.5	-37,064.00
Gastos de Ventas	199,770.49	17.4	202,049.82	19.7	2,279.33
Gastos Administrativos	159,992.33	13.9	155,633.55	15.2	-4,358.78
Total Gastos	359,762.82	31.3	357,683.37	34.9	-2,079.45
Otros Ingresos/Egresos	21,951.45		25,041.66		3,090.21
Utilidad Neta	42,680.13		10,785.79		-31,894.34

La Utilidad presenta una disminución de \$31.894,34 comparada con el año 2014.

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	2,014	%	2,015	%	DIFERENCIA	%
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	144,947.56	72.94%	145,099.78	74.19%	152.22	0.11%
GASTOS DE GESTION DE VENTAS	54,822.93	27.06%	56,950.04	25.81%	2,127.11	3.88%
TOTAL:	199,770.49	100.00%	202,049.82	100.00%	2,279.33	1.14%

Gastos de Ventas, presenta un incremento de \$2.279,33 que corresponde al rubro de publicidad. El incremento total representa un 1,14% con relación al ejercicio 2014.

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
CONCEPTO	2,014	%	2,015	%	DIFERENCIA	%
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	22,957.52	14.36%	22,840.59	14.68%	(116.93)	-0.51%
SERVICIOS BASICOS	33,239.72	21.60%	32,557.96	20.92%	(681.76)	-2.05%
REPARACION Y MANTENIMIENTO	8,409.31	2.96%	5,003.64	3.22%	(3,405.67)	-40.50%
SEGUROS	3,514.52	3.34%	3,198.75	2.06%	(315.77)	-8.98%
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	1,922.21	1.08%	1,453.43	0.93%	(468.78)	-24.39%
JUBILACION PATRONAL	13,187.26	8.68%	19,740.11	12.68%	6,552.85	49.69%
ARRIENDOS LOCALES	70,352.68	45.88%	63,395.80	40.73%	(6,956.88)	-9.89%
DEPRECIACION ACT. FIJOS	6,409.11	2.09%	7,443.27	4.78%	1,034.16	16.14%
TOTAL:	159,992.33	100.00%	155,633.55	100.00%	(4,358.78)	-2.72%

Gastos Administrativos, con relación al ejercicio anterior disminuyeron en \$4.358,78.

Otros Ingresos, corresponde a los intereses ganados.



PLANES PARA EL EJERCICIO 2016:

Dentro de los planes para el año 2016, nos hemos fijado los siguientes:

1.- Cumplimiento del presupuesto de Ventas:

Para este presupuesto se fijo un incremento del 15% sobre las ventas del año 2015, consideramos que es razonable por las actividades y el esfuerzo que realizaremos durante este año.

A continuación presentamos el presupuesto para el año 2016 por mes:

PRESUPUESTO 2016		
MES	PRESUPUESTO	% REL VTA
Enero	68,578	6%
Febrero	49,789	5%
Marzo	57,326	5%
Abril	66,304	6%
Mayo	93,108	9%
Junio	93,911	9%
Julio	82,065	8%
Agosto	130,241	12%
Septiembre	58,552	5%
Octubre	60,855	6%
Noviembre	69,586	6%
Diciembre	170,621	16%
Subtotal	1,000,936	85%
SALDOS	174,920	15%
TOTAL	1,175,856	100%

2.-Nueva ubicación de secciones después de la Feria de Saldos.

3.- Se realizara un análisis de la problemática del Centro Histórico con respecto al giro del negocio: se trabajara en un plan conjunto con los dueños de negocios para iniciar campañas publicitarias que permitan que los Clientes lleguen al Centro de la ciudad.

4.- Buscar nuevas líneas afines a nuestro negocio.

5.- Diseño integral para cambiar los muebles de exhibición con un cronograma de implementación por secciones.

6.- Cambio de la señalética interna del almacén para la ubicación de secciones.

7- Revisión de la intensidad de la iluminación interna para mejorar y optimizar el consumo de energía con cambio a luces led.

8-Se mantendrá las campañas especiales de publicidad para Saldos, Día de La Madre, Día del Padre, Vacaciones, entrada a clases y Navidad.

9.-Coordinacion y control semanal de surtido de mercadería por proveedor.

10.-Se mejorara la decoración del área de juegos en el segundo piso.

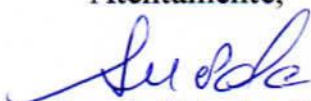
11.- Se continuara con reuniones semanales con todo el personal y la revisión periódica en almacenes de nuestra competencia.

12.-Mantener actualizado el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional.

13.- Cambio de grifería y sanitarios en baños.

Mis agradecimientos a los Señores Accionistas por la confianza, a los Ing. Juan y Augusto Tosi, así como al personal de la compañía por el esfuerzo entregado durante este ejercicio.

Atentamente,



Econ. Lucila Palacios Palacios

Gerente General