

INFORME DE GERENCIA DE ELECTROBAHIA CIA. LTDA. AÑO 2010.

El 16 de Enero del 2007 se realiza la firma para la constitución de la Cía., Electroventas La Bahía Electrobahía Cía. Ltda., con un capital suscrito de \$ 100.000,00, divididos en 100.000 participaciones de \$ 1 cada una; siendo los socios las siguientes personas: Dra. Myrian Janeth Vizuite Machado con un capital suscrito de \$ 47.970 dando un porcentaje del 47.97%, el Ing. Luis Walter Vizuite Machado con un capital suscrito de \$ 30.130 dando un porcentaje del 30.13%, el Ing. Guido Gonzalo Martínez Chico con un capital suscrito de \$13.310 dando un porcentaje del 13.31% y el Ing. Washington Jhony Vizuite Machado con un capital suscrito de \$ 8.590 dando un porcentaje del 8.59%.

Una vez obtenidos los resultados observamos que en el 2010 las ventas netas son de \$ 7'424.157,68, significando un incremento del 29.95% comparado con las ventas netas del año 2009, siendo para la empresa muy importante este crecimiento, ya que el incremento propuesto para el 2010 fue del 15%, así mismo presentamos una utilidad del ejercicio económico de \$ 5.050,06, mejorando la misma a la del año anterior ya que en el 2009 hubo una pérdida considerable.

Para el año 2011 se proyecta un crecimiento del 25% en las ventas realizadas en el 2010, así como también se proyecta reducir los gastos en un 5%, para en este año lograr una mejor utilidad.

El incremento de las ventas lo vamos a lograr reforzando las ventas al por mayor contratando un vendedor al por mayor adicional, realizando las ventas puerta a puerta, implementando el plan electro vecino y el plan electro institución, así como también reforzar las ventas en instituciones públicas y en los convenios institucionales que mantenemos.

Además se realizó a su debido tiempo el plan de marketing para el 2011, el mismo que se implantó desde el inicio del nuevo año, reforzaremos la página web y muchos servicios más para nuestros clientes y finalmente se manejará de mejor manera los presupuestos generales de ventas, gastos, controlando los flujos de caja.

Se proyecta consolidarnos en los lugares que estamos con nuestros almacenes y brindar como siempre los mejores precios con el mejor servicio, así como también seguir mejorando los porcentajes de descuentos, realizando mejores negociaciones con nuestros proveedores.

Se presenta a continuación un resumen de las principales negociaciones y actividades que se ha realizado durante el 2010 para incrementar las ventas y utilidades de la empresa, las mismas son las siguientes:

15 DE ENERO DEL 2010.- Se realiza la tercera rifa entre todos nuestros clientes que han comprado durante el año 2009, se realiza la rifa de 200 premios y se realiza con una transmisión en vivo por medio de los canales TVS y ECUAVISIÓN, teniendo una sintonía total de todos nuestros clientes.

01 DE MARZO DEL 2010.- Se contrata dos profesionales para el departamento comercial para que se dediquen exclusivamente a los convenios y ventas públicas, con el único objetivo de incrementar las ventas del año reforzando los convenios institucionales y vendiendo a las empresas públicas por medio del INCOP.

02 DE MARZO DEL 2010.- Se contrata un medidor de la empresa, con el objetivo de bajar la carga instalada en el medidor de Jhonny Vizuite y en funcionamiento de la energía Eléctrica sea más eficiente.

10 DE MARZO DEL 2010.- Se realiza el contrato con PORTA para obtener 24 líneas a celulares y entregar a los mandos medios de manera que la comunicación sea más efectiva y económica entre los colaboradores, se aspira bajar el costo de teléfono con la entrega de estos celulares.

17 DE MARZO DEL 2010.- Se firma el convenio para qué por cuarta vez ser los auspiciantes oficiales de las Fiestas de Riobamba con una colaboración directa al Municipio de \$ 2000,00.

29 DE MARZO DEL 2010.- Se realiza el contrato con el buró de crédito Credit Report, ya que tiene mayor información en lo que se refiere a la parte comercial, microcrédito y bancario. Se realiza el contrato para 400 consultas mensuales a un costo de \$ 0.40 cada una más IVA, con el único objetivo de que nuestros colaboradores tengan una mejor herramienta para dar un crédito y bajar la cartera vencida de la empresa. Además podemos reportar a nuestros clientes morosos para que nos vengán a cancelar.

01 DE ABRIL DEL 2010.- Se contrata los servicios profesionales del Dr. Wilson Layedra para el asesoramiento en el ámbito laboral y en cobranza, con la excepción de que si hay un juicio de cualquier ámbito se negociará el valor de acuerdo al juicio a enfrentar.

17 DE ABRIL DEL 2010.- Participamos en el desfile de la alegría de la ciudad de Riobamba con un carro alegórico, una comparsa, regalamos llaveros, esferos, gorras y repartimos hojas volantes para que visiten nuestros almacenes y retiren un souvenir, para promocionar nuestra empresa y reforzar el posicionamiento de la misma.

24 DE ABRIL DEL 2010.- Se lleva a cabo la sexta rueda de Negocios Mabe Electrobahía día de las Madres 2010, contando con la presencia de nuestros clientes minoristas, se logra vender en la noche \$ 120.000,00, pero se planifica la visita de nuestros Ejecutivos en la próxima semana a los clientes que no asistieron con el fin de incrementar la venta.

30 DE ABRIL DEL 2010.- Participamos en el pregón de fiestas de la ciudad del Puyo con una comparsa, repartiendo hojas volantes para entregar en el almacén 300 souvenirs y lograr que la ciudadanía del Puyo visite nuestro almacén y sea un potencial cliente.

01 DE MAYO DEL 2010.- Se inicia la campaña para ofertar los productos en los almacenes con regalos por cada compra, se espera tener la aceptación total de nuestros clientes.

01 DE MAYO DEL 2010.- Se contrata los servicios del Sr. Bolívar Allauca para el cambio de las fachadas del Almacén matriz y de la Sucursal 1 a un valor de \$ 7.750,00 incluido el IVA, con el único objetivo de dar mayor presencia a los dos almacenes principales de la empresa.

24 DE MAYO DEL 2010.- Se realiza el contrato para la ubicación de cámaras de seguridad en la ciudad del Puyo, a un valor de \$ 2.400,00 incluido el IVA, con el único objetivo de brindar mayor seguridad a dicho almacén.

01 DE JUNIO DEL 2010.- Se aprueba por primera vez el presupuesto general del año 2010, que aunque estamos en medio año será nuestro mapa durante el resto del año para lograr a conseguir nuestros objetivos.

01 SEPTIEMBRE DEL 2010.- Se realiza el contrato con el Sr. Bolívar Allauca para la construcción y adecuación del Dispensario Médico de la empresa, a un valor de \$ 4.025,12 con el único objetivo de tener un lugar para atender a los colaboradores en caso de una emergencia, así como también tener las historias clínicas de cada uno de ellos, cumplir con los requisitos del ministerio laboral y lo más importante mantener a nuestros colaboradores en buen estado de salud.

01 SEPTIEMBRE DEL 2010.- Se contrata los servicios de Soccer House para arrendar un espacio publicitario y promocionar de mejor manera nuestra empresa, el contrato es por un año, con un pago mensual de \$ 200,00, incluido el IVA.

28 DE OCTUBRE DEL 2010.- Se contrata a la empresa SIGMA consultores para que realice 5 estudios: 1) Plan de Marketing para el año 2011, 2) Medición del posicionamiento de Electrobahía Cía. Ltda. 3) Análisis de la competencia, 4) Medición del nivel de servicio a los clientes de Electrobahía Cía. Ltda., 5) Análisis del clima laboral y evaluación de desempeño de Electrobahía Cía. Ltda., a un valor de \$ 14.999,99 incluido el IVA, con el único objetivo de tener la situación real de la empresa en las provincias en la que estamos presentes y tomar las decisiones correctas, así como también tener el plan de marketing del 2011.

06 DE NOVIEMBRE DEL 2010.- Se contrata los servicios del Ing. Fausto Vizuite para la elaboración de un nuevo rótulo del almacén matriz, para el mantenimiento de los rótulos de la sucursal 1 y sucursal 2, así como también realice los banners publicitarios de la rifa anual de la empresa.

06 DE NOVIEMBRE DEL 2010.- Se realiza la séptima rueda de negocios Mabe Electrobahía Navidad 2010 con la presentación del grupo femenino LAS MUSAS, en el Hotel Emperador de la ciudad de Ambato con una presencia de aproximadamente 50 clientes y una venta en la noche de \$ 450.000,00 sin IVA.

11 DE NOVIEMBRE DEL 2010.- Se contrata los servicios de Powersoft para el mejoramiento del sistema en lo que a la parte financiera compete, a un valor de \$ 4.000,00 incluido el IVA.

22 DE NOVIEMBRE DEL 2010.- Se contrata los servicios de la Sra. Mayra Alvarado para la contratación de los artistas Chaucha Kings y Gerardo Morán para la rifa del 15 de Enero del 2011, a un valor de \$ 8.624,00 incluido el IVA, con el único objetivo de mejorar nuestro posicionamiento en la ciudad de Riobamba.

01 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se inicia la campaña por la temporada para ofertar los productos, con regalos para cada compra, así mismo se entregará a cada cliente un calendario de bolsillo

01 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se negocia con la tarjeta Pacificard para que desde el 01 de Diciembre del 2010 hasta el 09 de Enero del 2011, la empresa en sus ventas de

dos meses de gracia, es decir si compra en diciembre el primer pago será en Marzo del 2011.

07 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se contrata a la empresa Nuestro Server para la elaboración de la página web de la empresa a un valor de \$ 249.99 más IVA, con el objetivo de promocionar a la empresa y los productos que comercializamos por medio del internet a nivel mundial.

07 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se adquiere los accesorios para el Dispensario Médico para que inicie el funcionamiento desde el próximo año contratando al profesional correspondiente.

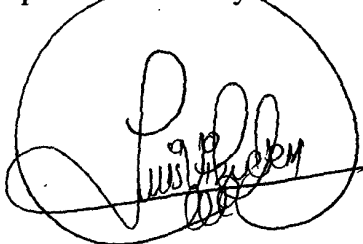
08 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se contrata los servicios del pollo Guss y de la Pizza el Chacarero para dar bonos de \$ 10,00 a los vendedores que cumplan el presupuesto semanal y a los colaboradores que muestren mejor actitud.

09 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se contrata a CEDEL S.A., para la auditoría externa que la empresa tiene que realizar de los estados financieros del 2010.

23 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Se reciben los estudios de posicionamiento, servicio al cliente, análisis de la competencia, análisis interno y plan de marketing, con resultados positivos para la empresa como el posicionamiento en la ciudad de Riobamba del 33%, en Alausí del 59%, en el Puyo del 6% y en Santo Domingo del 1%. De acuerdo a los resultados debemos trabajar bastante en el Puyo y Santo Domingo o caso contrario tomar una decisión inmediata.

31 DE DICIEMBRE DEL 2010.- Luego de un análisis general de las notas de crédito realizadas por nuestros proveedores debido a las negociaciones cumplidas durante todo el año se ha tenido una rentabilidad por este motivo de \$ 129.675,94, de los siguientes proveedores: 1) Se cumple el cupo de Mabe Ecuador con la compra anual de 1'201.337,04, lo que nos hacemos acreedores a una nota de crédito de \$ 37.454,97 (24.000 del camión y 13.454,97 del 1% de Rebate) dólares. 2) Marcimex con notas de crédito por un valor de \$ 46.726,69. 3) Dismayor con notas de crédito por un valor de \$ 3.957,34. 4) Chaide y Chaide con notas de crédito por un valor de \$ 36.570,45. 5) Electrolux con notas de crédito por un valor de \$ 2.550,76. 6) Global Office con notas de crédito por un valor de \$ 1.426,99 y 7) Mueble fácil con notas de crédito por un valor de \$ 988,74.

Esperando que el presente informe sea del agrado de todos los socios de la compañía, me despido de usted muy atentamente:



Ing. Luis Walter Vizquete Machado.
Gerente General de Electrobahía Cía. Ltda.

