

**INFORME DE GERENCIA DE
ELECTROBAHÍA CÍA. LTDA.
DEL EJERCICIO ECONÓMICO
DEL AÑO 2011.**

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2011

A la Junta de Socios de:

ELECTROVENTAS LA BAHIA ELECTROBAHIA CIA. LTDA.

En cumplimiento de las disposiciones contenidas en la Ley de Compañías del Ecuador, pongo en consideración de ustedes el informe anual de Gerencia, correspondiente al ejercicio económico del año 2011:

1.- CUMPLIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES:

Las actividades productivas de las empresas y de los diferentes sectores de la economía son influidas por el entorno económico, político y social del país, por lo que se hace necesario iniciar este informe con un breve análisis de las principales variables macroeconómicas del país:

PIB (PRODUCTO INTERNO BRUTO)

El Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador creció 7,78% en el 2011 para ubicarse en \$ 26.928,2 millones, frente a una expansión de 3,58% en el 2010 y una proyección de 5% en el 2012, según el Banco Central (BCE).

Este organismo precisó que el crecimiento trimestral del PIB en el 2011 fue de 8,80% en enero-marzo, 8,46% en abril-junio, 7,85% en julio-setiembre y 6,14% en octubre-diciembre.

En el 2009, la economía ecuatoriana había crecido un modesto 0,36%, debido a la crisis económica internacional originada por la burbuja inmobiliaria en los Estados Unidos y a las debacles de las productividades de las naciones pertenecientes a la Unión Europea (UE).

Para el 2011, el gobierno del presidente Rafael Correa esperaba un crecimiento de 8%, meta que por tres décimas no fue cumplida a cabalidad.

El objetivo que se impuso el actual régimen era similar al que había proyectado la Comisión Económica para América Latina (Cepal), que en diciembre pasado había informado que la economía nacional crecería un 8%, lo que significaría que Ecuador sería el tercero de cinco países de la región en registrar considerables cifras de crecimiento.

Según la Cepal, organismo adscrito a la Organización de las Naciones Unidas (ONU), los países con mayor expansión en 2011 serían Panamá (10,5%), Argentina (9,0%), Ecuador (8,0%), Perú (7,0%) y Chile (6,3%), mientras que otros países registran variaciones menores: El Salvador crecerá 1,4%, Cuba 2,5% y Brasil 2,9%.

Las informaciones entregadas por el BCE dan cuenta de que el año pasado, las importaciones se ubicaron en \$ 12.167,9 millones (+0,69%) y las exportaciones en \$ 9.579,1 millones (+8,22%), según el BCE, para un saldo negativo de \$ 2.588,8 millones en la balanza comercial del año. Ecuador proyecta un crecimiento de 5% en 2012.

El crecimiento del PIB del Ecuador en el 2011 es la combinación de inversión más consumo público y privado que fue impulsado por el significativo gasto público que produce un incremento en el consumo de los ecuatorianos. Este crecimiento es importante resaltar ya que de seguir la tendencia existen oportunidades importantes de negocios en el sector de los electrodomésticos hasta los próximos 5 años.

INFLACIÓN:

Según el Banco Central del Ecuador el índice de inflación anual se ubicó en el 5,41%, con un incremento de 2.08% en relación al año anterior (3.33%), el cual esta ligado a los altos niveles de consumo lo cual presiona los precios en general y los precios de la canasta básica.

DESEMPLEO:

Los niveles de desempleo total a diciembre del 2011 se ubicaron en el 5.07% de la población económicamente activa del país, índice inferior al 6.11% del 2010. El subempleo de la población se ubicó en el 44.22% frente al 47,13% del año precedente, según el Banco Central del Ecuador, estos indicadores demuestran un mejoramiento en los niveles de empleo lo cual es positivo para la economía pues permite el acceso de mayor numero de personas a los mercados.

TASAS DE INTERES:

Con las reformas a la ley del Sistema Financiero Nacional, que determinó la segmentación de las tasas de interés por tipos de créditos, para efectos del presente informe mencionaremos la tasa de interés efectiva referencial Comercial Pymes (tasa a la que presta el banco), que es la que aplica para nuestro caso, según el Banco Central del Ecuador se ubicó en el 11,20% anual, tasa que continúa siendo alta para una economía dolarizada, sin embargo, lo positivo es que ya no existen porcentajes de comisión que cobran las instituciones financieras por las operaciones de crédito.

LOS SALARIOS:

Según la revista gestión de Febrero del 2012, el salario nominal fue de 264 dólares y la canasta básica se ubicó en \$. 578.04 a diciembre del 2011, que es lo que una familia de cuatro miembros debe ganar para tener acceso a la canasta con los productos básicos o de primera necesidad.

En relación a las actividades que se han trazado para la compañía en el período 2011 y que se encuentran detallados en el presupuesto general para dicho año, podemos señalar que se han cumplido en gran medida y de acuerdo a los recursos de la empresa, a continuación resaltamos los más importantes:

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA COMERCIAL.

07 DE ENERO DEL 2011.- Se viaja a la ciudad de las Vegas a la feria mundial con el objetivo de realizar contactos con proveedores para las importaciones futuras.

01 DE FEBRERO DEL 2011.- Se inicia con la campaña por el día del amor y la amistad con la entrega de una caja de chocolates por el pago puntual de nuestros clientes, con el objetivo de fidelizar a nuestros clientes, a un costo de 892.86 dólares.

01 DE MARZO DEL 2011.- Se continúa con la entrega de las cajas de chocolates por el pago puntual y por el mes de la mujer, con el mismo objetivo y costo del mes anterior.

01 DE ABRIL DEL 2011.- Al auxiliar comercial 1 se le pone la meta de realizar por lo menos 1 convenio mensual adicional, con el objetivo de tener 12 convenios más anualmente, así como también de llegar a realizar por lo menos 1 exhibición diaria en los convenios.

11 DE ABRIL DEL 2011.- Debido a que el Directorio definió no realizar la rueda de negocios a pesar de estar en el presupuesto del 2011, se decide implantar una campaña en Durex, Mabe y General Electric que consiste en vender nuestros productos a 5 meses sin interés y con premios de acuerdo a los montos de compras, así como también se aplica el rebate por volumen de compras.

30 DE ABRIL DEL 2011.- Luego del análisis de rentabilidad realizado en la sucursal de Santo Domingo, el Directorio decide retirar el almacén de esta ciudad, ya que en el mejor de los casos las ventas realizadas alcanzaban el punto de equilibrio.

01 DE MAYO DEL 2011.- Se contrata dos colaboradores para que realice las ventas al puerteo, recorriendo los barrios, los cantones, las parroquias, los mercados, para incrementar nuestras ventas.

01 DE MAYO DEL 2011.- Por medio del auxiliar comercial 2 se implanta el programa ELECTROVECINO, que consiste en que se identifique la mejor tienda de los 146 barrios de Riobamba y proponer que nos ayude a promocionar nuestros productos, a cambio de que le entregemos premios de acuerdo a una tabla y de acuerdo al número de clientes visitados de cada barrio, a pesar de no estar en el presupuesto general del 2011, pero previa autorización el grupo operativo.

01 DE MAYO DEL 2011.- Se inicia la campaña del día de la madre con los combos en las diferentes marcas, así como también con promocionales de acuerdo a las ventas realizadas.

18 DE MAYO DEL 2011.- Se adquiere un camión para realizar ventas al puerteo, de manera que podamos incrementar las ventas, así como también incrementar el número de clientes de la empresa en un mercado al que no hemos llegado como es el mercado rural, a un costo aproximado de \$ 38.000,00 con el furgón incluido.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2011.- Se realiza el lanzamiento de la venta con cualquier tarjeta de crédito a 12 meses sin interés, con el objetivo de aumentar la liquidez de la empresa, previa una subida en los precios de un 3% y la negociación con las tarjetas de crédito en una disminución del 2% en la comisión que cobra Diners Club y Cuota Fácil a 12 meses sin interés y Pacificard la disminución del 1% al mismo plazo sin interés.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2011.- Se viaja a la ciudad de Miami para hacer más contactos para importación y se trae la segunda importación entre cámaras digitales, filmadoras, laptops, monitores, etc., con el presupuesto del viaje previsto a la China.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2011.- Se realiza un convenio con el Banco del Pichincha para promocionar de mejor manera la recepción de la tarjeta de débito Xperta de este banco.

09 DE NOVIEMBRE DEL 2011.- Se adquiere una camioneta para el reparto de la mercadería vendida en los almacenes con el objetivo de mejorar el servicio al cliente a un costo de \$ 14.000,00.

15 DE NOVIEMBRE DEL 2011.- Pese a que no constaba en el presupuesto del año 2011, la Gerencia General con la autorización de la Junta General de Accionistas decidió aprovechar la apertura del Paseo Shopping Riobamba para instalar una sucursal en dicho centro comercial, el cual fue inaugurado en esta fecha. El principal objetivo de esta decisión fue mejorar el posicionamiento de la marca en la ciudad de Riobamba y en la región central del país y consecuentemente incrementar la participación de mercado en nuestro sector de influencia. El costo total de la Inversión fue de \$ 60.000,00 (sin IVA) aproximadamente.

01 DE DICIEMBRE DEL 2011.- 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 pared o bolsillo, así como también se entregará regalos para los dirigentes de los convenios, de manera ser recíprocos a los convenios que tenemos en la empresa

01 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Se negocia con la tarjeta Diners Club para que desde el 01 de Diciembre del 2011 hasta el 31 de Diciembre del 2011, para que nuestra empresa salga en los insertos de la tarjeta, a cambio de un 2% de descuento adicional a cualquier plazo con o sin interés.

01 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Se negocia con la tarjeta Pacificard para que desde el 01 de Diciembre del 2011 hasta el 14 de Enero del 2012, la empresa en todas sus ventas comercialice con dos meses de gracia, es decir si compra en diciembre el primer pago será en Marzo del 2012 y se sorteará entre todos los clientes que compren en ese período tres tarjetas de consumo de \$ 500,00 cada una.

01 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Se obtiene la distribución de los productos LINCOLN a nivel nacional, siendo Electrobahía el único distribuidor de esta marca.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

12 DE ENERO DEL 2011.- Se realiza nuestra primera importación desde la ciudad de Miami de la línea digital, como cámaras y filmadoras, teniendo un ahorro final del 9.55% en el precio final.

31 DE ENERO DEL 2011.- Se realiza la adquisición de un terreno como activo de la compañía en un valor de \$ 100.000,00 en la ciudad de Riobamba en las calles 5 de Junio 19-31 y Olmedo, con el objetivo de que a futuro la empresa tenga acceso desde la calle 5 de Junio.

01 DE FEBRERO DEL 2011.- Se aprueba el presupuesto general del año 2012 para tener claras las metas y los gastos que va a tener la empresa proyectándose a tener una utilidad muy importante, eliminando muchos gastos realizados el año anterior, pero realizando actividades mensuales para llegar con un presente directamente a nuestros clientes.

15 DE AGOSTO DEL 2011.- Se realiza una negociación con Diners y Cuota Fácil para que a partir de Septiembre del 2011 se disminuya en un 2% el porcentaje de comisión que cobran a 12 meses sin interés estas tarjetas, así mismo se realiza la negociación con Pacificard para que disminuya en un 1% el porcentaje que cobra esta tarjeta por el mismo concepto y al mismo plazo.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2011.- Se realiza el contrato con el Dr. Ricardo Javier Jaramillo para que realice la cobranza de todos nuestros clientes morosos costos especificados en el contrato.

15 DE SEPTIEMBRE DEL 2011.- Se trae la primera importación desde la ciudad de Miami con un ahorro desde el 10% hasta un 25% dependiendo de los productos importados.

24 DE OCTUBRE DEL 2011.- Por medio de la Junta General de Socios se autoriza a contratar a la empresa SMARTFULL S.A., para que inicie las capacitaciones con dicha empresa del Ec. Guillermo Cárdenas para todo el departamento financiero con el objetivo de capacitar en el proceso de implementación de las NIFFS y poner a punto al personal ya que a partir del próximo año se tendrá que implantar estas normas en nuestra empresa.

15 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Con la autorización de la Junta General de Socios se decide recapitalizar a la empresa para tener un capital social de \$ 300.000,00, con el objetivo de fortalecer a la empresa y de esta manera tener mayor apertura con los proveedores y con las instituciones financieras, este capital se lo tomará del pasivo a largo plazo que tiene la empresa con cada uno de los socios de acuerdo a los porcentajes de aporte de cada uno de los mismos.

31 DE DICIEMBRE DEL 2011.- 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 \$ 88.703,69, de los siguientes proveedores: 1) No se cumple el cupo de Mabe Ecuador con la compra anual de 1'300.000,00, lo que nos hacemos acreedores a ninguna nota de crédito. 2) Marcimex con notas de crédito por un valor de \$ 46.401,60 (\$ 31.401,60 vía nota de crédito y \$ 15.000,00 directo en factura). 3) Dismayor con notas de crédito por un valor de \$ 278,56. 4) Chaide y Chaide con notas de crédito por un valor de \$ 36.901,06. 5) Electrolux con notas de crédito por un valor de \$ 2.461,92. 6) Global Office con notas de crédito por un valor de \$ 2.660,55.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

01 DE FEBRERO DEL 2011.- Se realiza el contrato con el Dr. Wilson Layedra para el asesoramiento en la parte laboral, de manera que se actualice nuestro reglamento interno y se tenga asesoría permanente, a un costo mensual de \$ 446,43.

18 DE FEBRERO DEL 2011.- Con el objetivo de motivar y que los colaboradores puedan compartir con su familia, hacer sus actividades personales y con la autorización de la Junta General de Socios se decide realizar un plan piloto de tres meses a partir del mes de marzo, el mismo que consiste en tener un medio día libre todo los jueves, un grupo por la mañana y otro por la tarde, así mismo cada semana se invierten los grupos para que tengan una mañana y una tarde libre cada quince días.

28 DE FEBRERO DEL 2011.- Se realiza el contrato con la empresa COIVESA S.A., para la confección de los uniformes para todos los colaboradores de la empresa a un costo total de \$ 28.148,27.

01 DE MARZO DEL 2011.- Se realiza el contrato anual con la empresa OFFIMAX para el mantenimiento de las copiadoras de la empresa a un costo anual de \$ 848.16.

19 DE MARZO DEL 2011.- Se realiza el paseo a la ciudad de Atacames con todos los colaboradores de la empresa con el objetivo de integrar a todos los empleados de la misma.

24 DE MARZO DEL 2011.- Se realiza el contrato con la Dra. Blanca Maygualema para la realización del Plan de Salud Ocupacional de la empresa a un costo de \$ 4.464,29.

08 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Se cancela la construcción de las canchas deportivas de la empresa, la misma que servirá para hacer deporte entre todos los compañeros de la empresa, co un costo aproximado de \$ 10.000,00, pese a que no estuvo en el presupuesto general del 2011, pero se contó con la aprobación del grupo operativo.

09 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Por medio de la Junta General de Socios se decide incrementar en un 25% el valor de los arriendos que mantiene la empresa a partir de Enero del 2012 sin retroactivo, ya que desde el 2007 no ha habido ningún incremento, pese a que el valor pagado está muy por debajo del costo de arrendamiento del mercado.

10 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Se realiza la cena navideña en el salón LOM con todos los colaboradores de la empresa, para que haya la integración de todo el personal.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2011.- Se realiza el contrato con radio Canela, Tricolor, Bonita Estéreo de la ciudad de Riobamba y Recuerdos en la ciudad de Alausí, así como también con Ecuavisión de la ciudad de Riobamba para promocionar durante todo el año a la empresa, así como también publicar las promociones mensuales a un costo mensual de \$ 264,00; \$ 267.86; \$ 300,00, \$ 71.43 y \$ 400,00 respectivamente.

15 DE ENERO DEL 2011.- Se realiza la rifa de 200 premios en nuestro almacén matriz, de los cuales los 10 primeros premios se rifan en la parte de afuera con el show con los Chaucha Kings y Gerardo Morán con una presencia masiva del público de la ciudad de Riobamba, con un costo aproximado de \$ 8.000,00.

01 DE ABRIL DEL 2011.- Se contrata un profesional de Marketing, para que la empresa evalúe constantemente el mercado y para que las promociones que emprende la empresa lleguen a nuestros consumidores.

04 DE ABRIL DEL 2011.- Se realiza el convenio con el comité permanente de fiestas de Riobamba para que por quinto año consecutivo Electrobahía Cía. Ltda., sea auspiciante oficial de las fiestas de Riobamba a un costo de \$ 2.000,00.

21 DE MAYO DEL 2011.- Se realiza el contrato para la elaboración de 5.000 gorras promocionales a un costo de \$ 5.000,00.

09 DE JULIO DEL 2011.- Se realiza el contrato hasta el 31 de Diciembre del 2011 con radio Mía de la ciudad del Puyo para publicitar nuestra empresa en esta ciudad.

14 DE DICIEMBRE DEL 2011.- Se realiza el contrato con la orquesta Batahola de la ciudad de Quito para la rifa del 14 de Enero del 2012 a un costo de \$ 3.100,00., así como también se realiza el contrato con el Dr. Mario Paguay para el alquiler de la tarima, amplificación, luces y demás requerimientos para el show a un costo de \$ 1.400,00.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

12 DE MAYO DEL 2011.- Se realiza el contrato con la CNT para el aumento del ancho de banda en el servicio de internet de manera que la comunicación sea más rápida y eficiente a un costo de \$ 4.560,00 anual.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2011.- Se contrata un profesional para el cargo de Director de Proyectos con el objetivo de que se encargue de realizar la factibilidad y la ejecución de cada uno de los proyectos de la empresa, de manera que se toda expansión que se realice en la empresa sea de manera técnica y profesional, pese a que no estuvo en el presupuesto general del 2011, pero la necesidad de un crecimiento sostenido hizo que se realice esta contratación.

11 DE NOVIEMBRE DEL 2011.- Iniciamos a trabajar con fundas biodegradables, de manera que contribuimos con la conservación del medio ambiente y de esta manera la empresa cumple con su responsabilidad social.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

A continuación se detallan las principales inversiones en activos fijos que ha realizado la Compañía durante al año 2011.

Equipo de Computación	8.493.70
Equipo de Copiado	2.150.00
Equipo de oficina	1.800.00
Equipo Dispensario Medico	727.67
Equipo de Telecomunicaciones	1.442.46
Herramientas y accesorios	491.61
Maquinaria y Equipo	743.81
Material Publicitario	6.002.31
Muebles y Enseres	15.797.48
Terrenos	100.000.00
Vehículos	52.472.00
Instalaciones y Adecuaciones	8.766.78
TOTAL	\$ 198.887.82

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:

Las resoluciones adoptadas en las Juntas Generales de Socios de la compañía han sido cumplidas a satisfacción.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO:

- Según resolución No. 0620110100013, con fecha 28 de abril del 2011, el SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, determino una glosa por el año 2007 con un monto total de 58.406.47 dólares, valor que fue cancelado en el periodo 2011, luego de haber revisado y defendido otros valores más altos con el Dr. Fabricio Moreno.
- Se recibió el oficio No. RC2-ASOORIC11-00002, con fecha 8 de agosto 2011, en la que se nos notifica por parte del SRI que se procederá a efectuar la determinación tributaria del impuesto a la renta del año 2009, la misma que aún no se tiene ningún resultado.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS:

En este ejercicio económico se observa una disminución en el total de activos en relación al año anterior en un 10.46% o en \$. 361.745.23 (año 2011 \$. 3.095.087.21 vs. año 2010 \$. 3.456.832.44), los detalles de las cuentas más importantes se indican a continuación:

ACTIVO CIRCULANTE.

- **ACTIVO DISPONIBLE:** La compañía mantiene cuatro cuentas bancarias con los siguientes saldos cortados al 31 de diciembre del 2011: Banco Pichincha (Sobregiro contable) \$. 104.552.42, Banco Guayaquil (Sobregiro contable) \$. 182.85, UNIBANCO \$ 4.058.25 y Banco Internacional \$. 151.77, una vez realizado la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$. 116.529.92, con un crecimiento del 78.69% en relación al año 2010 cuyo valor total en caja y bancos fue de \$ 65.213,80.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro Cuentas y Documentos por Cobrar en el 2011 tiene un valor de \$. 1.472.186.28, comparándolo con el período 2010 con un valor de \$. 1.662.782.99, se observa una disminución del 11.46% o de \$. 190.596.71. La cuenta se desagrega así:

CUENTA	2010	2011	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Clientes	\$ 1,534,382.64	\$ 1,242,796.32	\$ (291,586.32)	-19.00%
Tarjetas de crédito	\$ 31,628.17	\$ 57,432.88	\$ 25,804.71	81.59%
Tributos por Cobrar:	\$ 90,481.22	\$ 162,342.18	\$ 71,860.96	79.42%
Anticipos (Empl. y Prov.)	\$ 2,830.20	\$ 9,614.90	\$ 6,784.70	239.73%
Otras cuentas por cobrar	\$ 3,460.76			
Total cuentas por cobrar	\$ 1,662,782.99	\$ 1,472,186.28	\$ (190,596.71)	-11.46%

- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2011 tiene un valor de \$. 1.162.047.19, que en relación al periodo 2010 con un valor de \$ 1.555.713.02 se evidencia una disminución de un 25.30% o de \$. 393.665.83, las variaciones en los principales rubros, son:

CUENTA	2010	2011	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Línea Blanca	\$ 605,537.22	\$ 396,095.24	\$ (209,441.98)	-34.59%
Línea Café	\$ 517,011.97	\$ 430,658.53	\$ (86,353.44)	-16.70%
Línea muebles	\$ 103,019.10	\$ 66,452.46	\$ (36,566.64)	-35.50%
Mercaderías	\$ 175,935.77	\$ 149,014.86	\$ (26,920.91)	-15.30%
Línea Veh. de Transporte	\$ 77,354.84	\$ 41,750.97	\$ (35,603.87)	-46.03%
Colchones	\$ 74,095.12	\$ 67,994.95	\$ (6,100.17)	-8.23%
Suministros y Materiales	\$ 2,759.00	\$ 10,080.18	\$ 7,321.18	265.36%
TOTALES	\$ 1,555,713.02	\$ 1,162,047.19	\$ (393,665.83)	-25.30%

- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2011 tiene un valor de \$. 270.904.58, que en relación al período 2010 con un valor de \$. 134.543.70, se observa un incremento en relación al año anterior en un 101.35% o de \$. 136.360.88, este incremento se debe a las adquisiciones de activos fijos que efectuó la compañía en este período, principalmente por la adquisición del terreno y los vehículos, obviamente también se ve reflejado el efecto de la depreciación sobre los activos fijos.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2011 tiene un valor de \$. 2.858.447.87, que en relación al período 2010 con un valor de \$. 3.329.886.91, se observa una disminución de un 14.16% o de \$. 471.439.04, lo que significa que el nivel de endeudamiento de la compañía disminuyó en este período, las variaciones en las cuentas más importantes se detallan a continuación:

PASIVO CORRIENTE, CIRCULANTE O CORTO PLAZO.

- El pasivo circulante en el año 2011 tiene un valor \$ 2.077.450,58, que en relación al período 2010 con un valor de \$ 1.868.974,86, se observa un incremento de un 11.15% o de \$ 208.475,72, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2010	2011	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Obligaciones laborales	\$ 95,372.21	\$ 99,246.80	\$ 3,874.59	4.06%
Obligaciones bancarias	\$ 98,109.05	\$ 222,593.31	\$ 124,484.26	126.88%
Obligaciones tributarias	\$ 37,303.29	\$ 58,592.79	\$ 21,289.50	57.07%
Proveedores	\$ 1,635,938.65	\$ 1,694,966.48	\$ 59,027.83	3.61%
Otras cuentas por pagar	\$ 2,251.66	\$ 1,992.20	\$ (259.46)	-11.52%
Pasivo diferido	\$ -	\$ 59.00	\$ 59.00	
TOTALES	\$ 1,868,974.86	\$ 2,077,450.58	\$ 208,475.72	11.15%

PASIVO A LARGO PLAZO.

- El pasivo a largo plazo en el año 2011 tiene un valor de \$ 780.997,29, que en relación al período 2010 con un valor de \$ 1.460.912,05, se observa una disminución del 46.54 % incremento o de \$ 679.914,76, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2010	2011	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Préstamo B. Pichincha.	\$ 68,900.05	\$ 36,368.29	\$ (32,531.76)	-47.22%
Cuentas por pagar	\$ 1,189,304.09	\$ 744,629.00	\$ (444,675.09)	-37.39%
Préstamo de Gerencia	\$ 143,107.91	\$ -	\$ (143,107.91)	-100.00%
Préstamos de socios	\$ 59,600.00	\$ -	\$ (59,600.00)	-100.00%
TOTALES	\$ 1,460,912.05	\$ 780,997.29	\$ (679,914.76)	-46.54%

PATRIMONIO:

En cuanto al Patrimonio, se observa que la variación más significativa es:

- El aporte a futuras capitalizaciones de \$ 200.000,00 transferido del pasivo a largo plazo que la empresa mantiene con los socios de la misma y cuyo valor se elevará a escritura pública, por lo que el capital social será de \$ 300.000,00, fortaleciendo a nuestra empresa para tener mejor apertura con los proveedores y las instituciones financieras.

Además debemos tomar en cuenta lo siguiente:

- La cuenta Reserva Legal tiene un valor de \$. 3.658.83.
- En la cuenta Resultado de Ejercicio se refleja la utilidad del presente ejercicio económico por un valor de \$. 18.857.79.

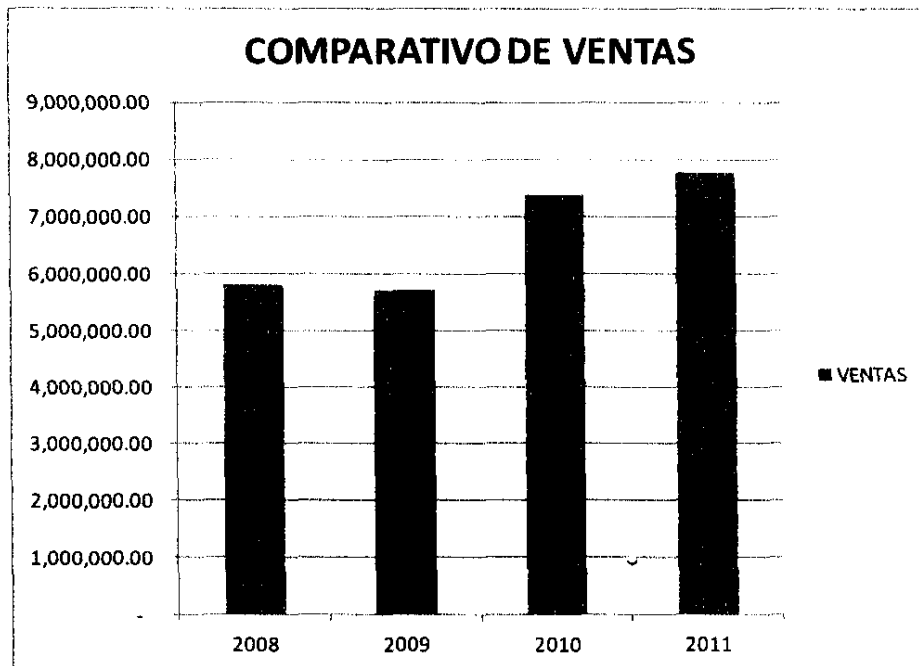
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS:

- TOTAL DE INGRESOS: El total de ingresos en el 2011 tiene un valor de \$ 8.105.318,74, que en relación al período 2010 con un valor de \$ 7.447.027,26, se observa un incremento del 8.84% o de \$ 658.291,48.
- Las ventas netas totales en el 2011 tiene un valor de \$. 7.761.273.92, que en relación al período 2010 con un valor de \$.7.401.569.64, se observa un incremento moderado en ventas del 4.86% o de \$. 359.704.28.

A continuación se presenta un cuadro con el detalle de la evolución de las ventas anuales de la Compañía desde el año 2008:

	2008	2009	2010	2011
VENTAS	5,808,998.16	5,725,895.86	7,375,069.64	7,761,273.88



- Los otros ingresos totales en el 2011 tiene un valor total de \$ 344.044.82, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 115.429.54, otros ingresos en ventas con un valor de \$ 1.937,84, gestión cobranza con un valor de \$ 6.730.60 y otros ingresos generales con un valor de \$ 219.946,84 (este valor incluye el ajuste por error en el 2007 por \$ 204.998.14 y el ajuste de saldos de proveedores por \$ 14.948.70).

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2011 tiene un valor de \$. 6.417.436.26, que en relación al período 2010 con un valor de \$. 6.212.004.78, se observa un incremento del 3.31% o de \$. 205.431.48.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2011 tiene un valor de \$.1.343.837.66, que en relación al período 2010 con un valor de \$. 1.189.564.86, se observa un incremento del 12.97% o de \$. 154.272.80.
- Los gastos de ventas en el año 2011 tienen un valor de \$. 1.314.292.85, que en relación al período 2010 con un valor de \$.990.898.85, se observa un incremento del 32.64% o de \$. 323.394.00.

El desglose de las distintas subcuentas, se indican a continuación:

CUENTA	2010	2011	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Remuneraciones	\$ 448,382.92	\$ 631,269.68	\$ 182,886.76	40.79%
Publicidad y Propaganda	\$ 36,607.10	\$ 52,991.86	\$ 16,384.76	44.76%
Arriendos	\$ 162,124.68	\$ 163,481.07	\$ 1,356.39	0.84%
Com. tarjetas de crédito	\$ 58,291.30	\$ 107,971.90	\$ 49,680.60	85.23%
Eventos publicitarios	\$ 32,538.51	\$ 47,912.09	\$ 15,373.58	47.25%
Servicios Básicos	\$ 25,766.40	\$ 29,183.86	\$ 3,417.46	13.26%
Gastos de Depreciación	\$ 53,722.71	\$ 49,569.57	\$ (4,153.14)	-7.73%
Gastos amortizaciones	\$ 11,550.76	\$ 30,540.75	\$ 18,989.99	164.40%
Gastos Generales	\$ 161,914.47	\$ 201,372.07	\$ 39,457.60	24.37%
TOTAL	\$ 990,898.85	\$ 1,314,292.85	\$ 323,394.00	32.64%

- Los gastos de administración en el año 2011 tienen un valor de \$. 334.451.68, que en relación al período 2010 con un valor de \$. 234.488.99, se observa un incremento de un 42.63% o de \$. 99.962.69.

El desglose de las distintas subcuentas, se detallan a continuación:

CUENTA	2010	2011	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Rem. Adm.	\$ 188,685.32	\$ 270,203.66	\$ 81,518.34	43.20%
Gastos mov. y viáticos	\$ 7,424.54	\$ 6,313.60	\$ (1,110.94)	-14.96%
Impuestos y patentes	\$ 3,000.79	\$ 5,929.94	\$ 2,929.15	97.61%
Honorarios profesionales	\$ 4,799.33	\$ 16,491.27	\$ 11,691.94	243.62%
Gastos depreciación	\$ 8,552.44	\$ 11,647.67	\$ 3,095.23	36.19%
Gastos generales	\$ 22,026.57	\$ 23,865.54	\$ 1,838.97	8.35%
TOTAL	\$ 234,488.99	\$ 334,451.68	\$ 99,962.69	42.63%

- Los gastos no deducibles en este período fueron de \$. 5.735.85.
- En el presente ejercicio económico se registra una Utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta de \$. 18.857.79.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Este estado financiero nos permite observar la generación de recursos líquidos por las actividades de operación de la Compañía, así como la utilización de estos recursos en actividades de inversión y financiamiento, a continuación se presenta un resumen de dichas actividades:

- El efectivo neto proveniente de las actividades de operación fue de \$ 509.130,55 es decir, son recursos líquidos que se generaron por las ventas, cobros a clientes, así como pagos a proveedores, impuestos y otros.
- El efectivo neto utilizado en actividades de inversión fue de \$ 257.382,07, es decir, se trata de recursos líquidos que se utilizaron para la adquisición de activos fijos por y otros activos para la Compañía.

- El efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de \$ 200.432,36, básicamente se trata de préstamos recibidos por instituciones financieras (\$ 91.952,50) y por el pago de préstamos recibidos de los socios (\$ 292.384,86).
- Producto de estas actividades el efectivo neto se incremento en \$ 51.316,12, esto sumado al efectivo al inicio del año, se obtiene un efectivo al final del año de \$ 116.529,92.
- En conclusión, podemos indicar que la Compañía no genero recursos suficientes en las actividades de operación para poder atender las actividades de inversión en activos y el pago a préstamos de socios por cual fue necesario realizar prestamos durante el periodo 2011.

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS.

MEDICIONES DE SOLVENCIA.

- **CAPITAL DE TRABAJO.-** este valor refleja la capacidad que tiene la empresa en cuanto al pago de deudas con vencimiento corriente. En el año 2011 el capital de trabajo tiene un valor de \$ 673.312.81, que en relación al período 2010 con un valor de \$ 1.414.734.95, se observa una disminución del 52.41% o de \$ 741.422,14. Esto se debe a la disminución de los inventarios por la falta de liquidez para la compra de mercadería, así como también hay una disminución de las cuentas por cobrar por la baja en las ventas como consecuencia de lo anterior; además se da esta disminución del capital de trabajo por un incremento en los cuentas por pagar debido a los préstamos contratados por la empresa a las instituciones bancarias.
- **RAZÓN DE CIRCULANTE.-** es un indicador más confiable de la solvencia que el capital de trabajo. En el año 2011 la razón de circulante tiene un valor de 1.32, que en relación al período 2010 con un valor de 1.76, se observa una disminución del 25% o de 0.44. Esta situación se debe la subida en el pasivo a corto plazo, así como también una disminución en el activo circulante debido a los préstamos bancarios realizados por la empresa.
- **PRUEBA ACIDA.-** mide la capacidad inmediata de pago de deudas de una empresa sin tomar en cuenta el inventario que es el activo corriente de menor liquidez. En el año 2011 la prueba ácida tiene un valor de 0.76, que en relación al período 2010 con un valor de 0.92, se observa una disminución del 17.39% o de 0.16. Esta situación se debe a la disminución en las cuentas por cobrar producida por una baja en las ventas debido a la falta de inventario.
- **ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.-** mide la efectividad del cobro de las cuentas a crédito. Tomando en cuenta que el porcentaje de ventas a crédito es aproximadamente el 50% de las ventas totales en el 2011, el índice de rotación de cuentas por cobrar en el año 2011 tiene un valor de 2.48, que en relación al período 2010 con un valor de 2.49, se observa que prácticamente este índice es igual en los dos períodos. Lo que significa que se ha mantenido el nivel de cobranza de un año a otro.
- **PERÍODO PROMEDIO DE COBRANZA.-** es la estimación del tiempo en que las cuentas por cobrar han estado pendiente de cobro. En el año 2011 el período promedio de cobranza es de 138.47 días, que en relación al período 2010 con 164 días, se observa una

disminución del 15.57% o de 25.53 días. Esta disminución es debido a la baja de las cuentas netas por cobrar por la disminución de las ventas a crédito y por el incremento de las ventas al contado o con tarjeta de crédito como lo demuestra la subida en las ventas de un año a otro.

- **ROTACION DE INVENTARIOS.-** mide las veces promedio que rota el inventario en la empresa. El índice de rotación de inventarios en el año 2011 tiene un valor de 4.72 veces, que en relación al período 2010 con un valor de 3.85 veces, se observa un aumento del 22.60% o de 0.87 veces. El incremento en este índice es debido a la baja el inventario de mercaderías en el 2011.
- **DÍAS DE INVENTARIO PROMEDIO DISPONIBLE.-** son una medición aproximada del lapso que se requiere para comprar, vender y reponer el inventario. En el año 2011 los días de inventario promedio disponible tiene un valor de 66,09 días, que en relación al período 2010 con un valor de 91.41 días, se observa una disminución del 27.70% o de 25.32 días. Esta disminución se debe a la baja del inventario final del 2011, debido a un mejor manejo del inventario.
- **RAZÓN DE ACTIVOS FIJOS SOBRE PASIVOS A LARGO PLAZO.-** es una medición de solvencia que indica el margen de seguridad de los tenedores de documentos por pagar o bonos, así como también indica la capacidad de la empresa para obtener préstamos de recursos adicionales a largo plazo. En el año 2011 la razón de activos fijos sobre pasivos a largo plazo tiene un valor de 0.3468 o del 34.68%, que en relación al período 2010 con un valor de 0.092 o del 9.2%, se observa un incremento del 276.96% o de 0.2548. Esto se debe al pago realizado a los acreedores accionistas.
- **RAZÓN DE PASIVOS SOBRE CAPITAL CONTABLE.-** es una medición de solvencia que indica el margen de seguridad para los acreedores, así como también indica la capacidad de una empresa para resistir condiciones de negocios adversas. En el año 2011 la razón de pasivos sobre capital contable tiene un valor de 12.08, que en relación al período 2010 con un valor de 26.23, se observa una disminución del 53.95% o de 14.15. Al haber una disminución es mejor para la empresa y esto se debe a que aumentó el capital contable y disminuyeron los pasivos por el pago a los acreedores accionistas.
- **ENDEUDAMIENTO.-** mide el grado a cual se han empleado los fondos de préstamos para financiar las operaciones de la empresa, es decir nos indica el porcentaje de los activos que son financiados con deuda. En el año 2011 el nivel de endeudamiento es del 92.35%, que en relación al período 2010 con un valor del 96.33%, se observa que hay una disminución de un 4.13% o de 3.98. Esta disminución es beneficiosa para la empresa por lo que bajo el nivel de endeudamiento debido al pago que realizó la compañía a los acreedores accionistas.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.

- **RAZÓN DE VENTAS NETAS SOBRE ACTIVOS.-** es una medida de rentabilidad que indica el grado de efectividad con la que la empresa utiliza con sus activos. En el año 2011 la razón de ventas netas sobre activos tiene un valor de 2.37, que en relación al período 2010 con un valor de 2.27, se observa que hay un incremento en un 4.4% o de 0.1. Hubo una mejoría en la razón en el 2011, ello se debió principalmente al aumento del volumen de ventas.

- **TASA DE RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL (ROA).**- mide la rentabilidad del total de activos sin considerar la manera en que se financian. En el año 2011 el ROA tiene un valor de 0.0119 o 1.19%, que en relación al período 2010 con un valor de 0.00295 o 0.295%, se observa un incremento de un 303.39% o de un 0.00895. Esto se debió al aumento de la utilidad y del valor del gasto financiero en el 2011.
- **TASA DE RENDIMIENTO DEL CAPITAL CONTABLE (ROE).**- esta medición hace énfasis en la tasa de la utilidad devengada sobre la inversión de los accionistas. En el año 2011 el ROE tiene un valor de 0.1037 ó 10.37%, que en relación al período 2010 con un valor de 0.0508 ó 5.08%, se observa un incremento del 104.13% o de 0.0457. Este aumento se debió al incremento de la utilidad en el 2011, pese a que el patrimonio también subió en el 2011 por el aumento de capital a \$ 300.000,00 realizado.
- **MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS.**- mide el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus inventarios, es decir la utilidad bruta sobre ventas. En el año 2011 el margen bruto sobre ventas tiene un valor del 17.31%, que en relación al período 2010 con un valor del 16.07%, se observa un incremento del 7.72% ó 1.24. Este incremento se debe al aumento de la utilidad bruta debido al incremento en los precios de venta.
- **MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE VENTAS.**- mide el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus inventarios y sus gastos de operación. En el año 2011 el margen de utilidad neta sobre las ventas tiene un valor del 0.24%, que en relación al período 2010 con un valor del 0.07%, se observa un incremento de 242.86% o de 0.17, esto es un incremento en el margen de utilidad neto, es decir después de participación trabajadores e impuestos.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO.

De acuerdo al presupuesto general de la empresa, debemos indicar que en el período 2011 no se cumplieron algunos de los objetivos financieros que se planteó. A continuación presento una explicación sobre los principales factores que incidieron en lo anteriormente mencionado:

1. **VENTAS.**- El crecimiento presupuestado en ventas para este período fue del 25% basados en la información histórica del año anterior que tuvo un crecimiento del 20% del 2009 al 2010, pero consideramos que fue una proyección demasiado optimista y que no permitió que cumplamos con el nivel de ventas presupuestado, observando que solamente el crecimiento en ventas en el 2011 fue del 4.86% dando un desfase del 20.14%, siendo este el factor principal para no llegar la utilidad proyectada.
2. **VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO.**- A partir de 01 de septiembre del 2011, se inició la venta con tarjeta de crédito a 12 meses sin interés con el objetivo de ganar mercado y obtener liquidez para la empresa, a pesar de subir los precios en un 3% y que las principales tarjetas bajaron la comisión en un 2%, la comisión total subió en proporción a las ventas provocando un costo financiero que afectó en los resultados presupuestados en \$ 41.569,00, principalmente a partir de la apertura del local en el paseo shopping.
3. **COMPRAS E INGRESOS POR REBATE.**- Como consecuencia de no cumplir con el presupuesto de ventas para el período, las compras presupuestadas y los ingresos

por rebate no fueron los esperados, lo cual disminuyó nuestra utilidad neta en un monto total de \$ 40.972,25, desglosado en \$ 16.972,25 por no llegar a los presupuestos con los proveedores y de \$ 24.000,00 por eliminación del apoyo del carro por parte de Mabe Ecuador.

4. **ACTIVOS.-** En el período 2011 se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos por un monto aproximado de \$ 200.000,00 (terreno, vehículos, cancha y otros activos), que aunque estuvo planificada la compra no se consideró el impacto en el flujo en efectivo, lo cual afectó la liquidez de la empresa, destinándose recursos para la adquisición de activos fijos y no a la compra de mercadería para la venta, que es lo que influyó en parte para que no se cumpla el punto anterior.
5. **GLOSA.-** Otro aspecto que influyó en la liquidez de la empresa, desviando recursos para actividades no operacionales fue el pago de la glosa al ejercicio 2007 al SRI por un valor aproximado de \$ 59.000,00, influyendo también para el no cumplimiento del punto uno.
6. **INVERSIONES.-** En este período como un proyecto muy significativo se instaló la sucursal 7 en el Paseo Shopping Riobamba, con una Inversión aproximada de \$ 60.000,00, la cual no estaba contemplada en el presupuesto y que también influyó en la disminución en los niveles de liquidez de la empresa y en el no cumplimiento del punto uno.
7. **PAGO A ACCIONISTAS.-** Debido a que la empresa estuvo apalancada con financiamiento de los accionistas, en este período se decidió cancelar dichas obligaciones progresivamente en un monto aproximado de \$ 220.000,00, lo que de igual manera afectó la liquidez de la empresa quitando el apalancamiento financiero, así mismo, se registró contablemente un egreso de aproximadamente \$ 80.000,00, valor que fue cancelado a inicio del período 2012, con lo cual se completó el valor de la obligación con un monto aproximado de \$ 300.000,00.

5. PROPUESTA DE LA GERENCIA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO ECONOMICO.

En el estado de resultados de la empresa del período 2011, se registra una utilidad antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta de \$ 18.857,79, que luego de restar el 15% de participación de trabajadores, 24% de impuesto a la renta y 10% de reserva legal, queda a disposición de los accionistas \$. 11.420,75, es recomendación de la Gerencia General se lo destine a resarcir la pérdida acumulada por el resultado del ejercicio 2009 y por la determinación del SRI del año 2007.

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

Con lo expuesto en los párrafos anteriores, en los que se ha descrito la situación en la que se encuentra la compañía, considero se deberá trabajar en los siguientes aspectos, con el propósito de mejorar la situación financiera, económica y societaria de la compañía:

1. **MEJORAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.-** Será necesario para el período 2012 trabajar en el mejoramiento de la liquidez de la empresa, con el objetivo

de cumplir las metas presupuestadas en cuanto al crecimiento en ventas y compras del 20%, y consecuentemente alcanzar los ingresos por rebate proyectados. Esto nos permitirá manejar suficientes recursos para destinarlos a la operación del negocio.

2. **INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD EN EL USO DE LOS ACTIVOS.-** Será prioritario para la empresa mejorar e incrementar los márgenes de utilidad neta para el período 2012, para lo cual se recomienda realizar un estudio de rentabilidad de las diferentes formas de venta de la empresa, como: ventas al contado, a crédito, con tarjeta de crédito y mayoreo. Una vez realizado el estudio se deberá definir los márgenes de rentabilidad que le permitan a la empresa obtener los resultados presupuestados.
3. **APALANCAMIENTO EN PROVEEDORES.-** Para el período 2012 la empresa ya no contará con el financiamiento de los accionistas, por lo cual se recomienda que se realice un análisis de las políticas de compras y pagos a nuestros principales proveedores con el propósito de tener un apalancamiento de ellos, que nos permita manejar en niveles óptimos nuestro flujo de efectivo, contando de esta manera con niveles de liquidez que nos permitan crecer en el negocio.
4. **REDUCCIÓN DE COSTOS OPERATIVOS.-** Será una prioridad para la administración la reducción permanente de costo en todas las áreas y procesos de la empresa, para lo cual se recomienda realizar un estudio de la estructura organizacional de la empresa, así como se promoverá el uso eficiente de todos los recursos de la misma.
5. **POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.-** Para el cumplimiento del presupuesto de ventas, se recomienda que la empresa desarrolle nuevas políticas y estrategias de comercialización, así como, reforzar las existentes, aprovechando las oportunidades que brinda el mercado y de acuerdo al conocimiento que se tiene de él, con la labor de investigación del mercado y el análisis mensual de la competencia a través del departamento de marketing. Así como también posicionar nuestra marca a nivel nacional con la apertura de sucursales en dos ciudades importantes en el año 2012, ventas por internet, reforzar Electrovecino, Electroconvenios, Ventas Públicas, Ventas por Puerteo y realizar carpeos en lugares estratégicos en las ciudades en donde tenemos presencia, crear el almacén Electrobahíaxpress, el Plan Electroinstitución y la tarjeta Electrobahiacard.
6. **MEJORAMIENTO EN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EN LOS SISTEMAS DE COBRANZA.-** Con el propósito de mejorar el otorgamiento del crédito y la recuperación de la cartera será importante trabajar en un mejor sistema de gestión de cobranza, para lo cual se diseñarán nuevos procedimientos y reglamentos para el manejo integral de la cartera, lo que nos ayudará a mejorar los niveles de liquidez de la empresa y además un manejo óptimo de la misma.
7. **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y METAS EN TODOS LOS DEPARTAMENTOS.-** Con el afán de cumplir con todos los objetivos planteados y metas presupuestadas, se considera importante que todas los departamentos de la empresa cumplan con lo planificado y presupuestado, para lo cual se recomienda evaluar mensualmente el presupuesto y los resultados de la empresa, para tomar las

medidas correctivas pertinentes y necesarias a su debido tiempo con los departamentos que no lo cumplieran; de manera general deben cumplir con lo siguiente:

Departamento Comercial.- La meta principal es llegar al presupuesto de ventas planificado sin alterar los gastos presupuestados, a tiempo y sin retardo.

Departamento Financiero.- Mantener al día la parte financiera y contable de la empresa, así como también controlar que mes a mes todos los departamentos cumplan con los objetivos y metas planificadas en la empresa, además debe disponer el inventario correspondiente para que los almacenes tengan la mercadería necesaria para la comercialización sin afectar la liquidez y el flujo de efectivo de la empresa, a tiempo y sin retardo.

Departamento de Talento Humano y Servicios Generales.- Cumplir con todas las obligaciones a tiempo y sin retardo con nuestros colaboradores, así como también preocuparse en realizar capacitaciones en las diferentes áreas de la empresa y brindar un buen ambiente de trabajo mediante cursos de motivación, empoderamiento y un mejor acercamiento con todos los colaboradores, así como también de entregar a tiempo todos los materiales necesarios para el buen funcionamiento de la empresa.

Departamento de Proyectos.- Cumplir con todos los proyectos asignados para este año en las fechas planificadas y con el presupuesto fijado, a tiempo y sin retardo.

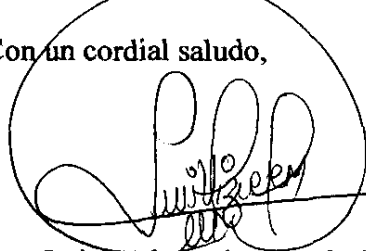
Departamento de marketing.- Día a día mantenernos informados de lo que está sucediendo en el mercado y mensualmente realizar un análisis de la competencia, para evaluarnos y tomar los correctivos necesarios mediante diferentes tipos de estrategias, así como también cumplir con todos los objetivos publicitarios planificados para este año.

Para cumplir con los objetivos planteados y metas presupuestadas se recomienda tener **DISCIPLINA** en la ejecución de todas las actividades aprobadas y que constan en el presupuesto.

8. **PROYECTOS.-** De acuerdo a lo planificado en la empresa en el período 2012, se recomienda que se desarrollen los proyectos que tienen como objetivo el crecimiento y expansión de sus operaciones, entre ellos: constitución de VIZMAIMPORT, la adquisición del ERP, la instalación de dos sucursales en las principales ciudades de nuestro país, la creación de Electrobahíaexpress la consultoría en Empresas Familiares, el programa anual de capacitación, el plan piloto de horarios de trabajo para todo el personal de la empresa y todos los estudios necesarios para obtener la mayor rentabilidad posible de nuestra empresa.

Esperando que el presente tenga la acogida necesaria y en caso de requerir cualquier explicación o ampliación a este informe estaré gustoso de atender sus requerimientos.

Con un cordial saludo,



Ing. Luis Walter Vizúete Machado, MBA.
GERENTE GENERAL
ELECTROBAHIA CIA.LTDA.