

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2012

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 2012:

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)

Tras la fuerte expansión económica del año 2011, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) se desaceleró en el 2012, es la conclusión a la que llega la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sobre la base de cifras oficiales.

Aclara, que si bien en el primer semestre superó las expectativas es de esperar que el producto crezca menos durante el segundo semestre, lo que situó la tasa de crecimiento del PIB en el año 2012 del 4,8%, según el Banco Central (BCE) y se ubica en quinto puesto entre Suramérica y el Caribe, cuyo promedio de crecimiento fue del 3,1%.

Agrega que el sector más dinámico, en el primer semestre, fue el de Hoteles y Restaurantes (22,4%), no obstante, la construcción (20,5%) siguió siendo el mayor factor contribuyente al crecimiento del PIB, dada su mayor participación en el Producto.

El sector petrolero se quedó relativamente estancado, de ahí que la refinación se contrajo debido a problemas técnicos en la refinería Esmeraldas, durante el primer semestre. En lo que se refiere a la producción petrolera, acumulada entre enero y septiembre del 2012, señala que fue un 1,3% superior a la del mismo período del año anterior, y continuó la tendencia de incrementos en la producción de las empresas públicas, así como las reducciones en las empresas privadas registradas también en años anteriores. Realidad que indica que la participación de las empresas públicas representó el 72% de la producción total.

Por el lado de la Demanda, el crecimiento siguió impulsado por la Demanda Interna. Durante el primer semestre, la Inversión en Capital Fijo creció un 14,7%, debido en gran parte a la Inversión Pública en proyectos de infraestructura, sobre todo en vialidad, aeropuertos y puertos y también a la construcción privada de viviendas, que siguió siendo incentivada por el Gobierno.

El Consumo privado también contribuyó al crecimiento, aunque su expansión durante el primer semestre fue menor que la anotada en igual período del 2011 (5,5%, comparado con el crecimiento del PIB de Ecuador que es del 4.8%, en el 2012.



En el 2011, la economía ecuatoriana había crecido en un 7.78%, el crecimiento del PIB del Ecuador en el 2011 fue por 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.

Para el 2013, según el Banco Central del Ecuador el PIB crecerá a una tasa anual del 3.5%, lo que significará una desaceleración respecto a la expansión de 4.8% que reportó el año 2012.

INFLACIÓN:

Según el Banco Central del Ecuador el índice de inflación anual en el 2012 se ubicó en el 4,16%, con un decrecimiento del 23.10% en relación al año anterior (5.41%), con aumentos importantes en los rubros de Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes (31,4%) y Alimentos y Bebidas no Alcohólicas (6,0%). El incremento del primer rubro reflejó el efecto interanual del aumento de impuestos específicos, aplicado en noviembre de 2011, mientras que el alza de los precios de los Alimentos se debió en gran parte a las condiciones climáticas adversas, con inundaciones entre enero y abril, y sequía entre abril y septiembre, según el Cepal en su Informe. Añade, que el alza de los precios internacionales del trigo en la segunda mitad del año también contribuyó a aumentar la inflación, dado que el Ecuador es un importador neto de este cereal.

DESEMPLEO:

El desempleo ha alcanzado, a diciembre del 2012, otros niveles, considerados estructurales: a nivel urbano ha llegado al 5%, índice inferior al 5.07% del 2011; y a nivel nacional a 4.12%, además la tasa de ocupación plena a nivel urbano se ha incrementado a un 52.3%, mientras que la tasa de subempleo bruto ha disminuido de manera sostenida hasta llegar al 39.6%, datos a diciembre del 2012, 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 número de personas a los mercados.

La incidencia de la pobreza a nivel nacional ha disminuido en más de 10 puntos, al pasar del 37.6% en 2006 a 27.3% en 2012.

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 el INEC, el salario nominal fue de 292 dólares y la canasta básica se ubicó en \$. 595.70 a diciembre del 2012, 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 2012 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.

01 DE FEBRERO DEL 2012.- Se inicia con la campaña por el día del amor y la amistad con la entrega de una caja de chocolates, con el objetivo de fidelizar a nuestros clientes.

01 DE MARZO DEL 2012.- Se continúa con la entrega de las cajas de chocolates por el mes de la mujer, con el mismo objetivo del mes anterior.

28 DE MARZO DEL 2012.- Se entrega 3 tarjetas de \$ 500,00 de Pacificard a los clientes ganadores de la promoción de Diciembre del año anterior, de manera que cumplimos con nuestros clientes en las promociones en conjunto con nuestros auspiciantes.

28 DE MARZO DEL 2012.- Se realiza el contrato con la el Ing. Luis Robalino para la construcción de las perchas y pintada del móvil 7, de manera que los convenios tengan una mejor exhibición con el furgón, a un costo de \$ 1.342,88.

01 DE ABRIL DEL 2012.- Se re inicia el plan Electrovecino, visitando a las mejores tiendas de cada barrio para pre aprobar créditos a los dueños de estas tiendas.

14 DE ABRIL DEL 2012.- Se realiza la feria de motos en la ciudad de Riobamba, con el fin de retomar nuestro posicionamiento en la venta de motos, teniendo gran acogida de nuestros clientes.

01 DE MAYO DEL 2012.- 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.

25 DE MAYO DEL 2012.- Se realiza el contrato con la empresa Nawes Corp Cía., Ltda., para la actualización de nuestra página web a una más dinámica, a un costo de \$ 851,20.

30 DE MAYO DEL 2012.- Se realiza el contrato Andrés Guillermo Moreno Villacís de la empresa DAC TRADING CORPORATION, para la adquisición de 6 impresoras de tarjetas con sus respectivos accesorios, con el objetivo de iniciar la emisión de la tarjeta ELECTROBAHÍACARD y dar beneficios directos a nuestros clientes, a un costo de \$ 11.105,95.

01 DE JUNIO DEL 2012.- Con el fin de realizar la entrega de nuestros productos a nivel nacional se inicia un convenio con Servientrega, para que por medio de esta empresa entreguemos nuestros productos en cualquier parte de nuestro país con costos accesibles para nuestros clientes.

15 DE JUNIO DEL 2012.- Se realiza la feria de saldos, con productos que están discontinuados.

18 DE SEPTIEMBRE DEL 2012.- Debido a que somos afiliados a la ADECH, iniciamos a utilizar la base de datos de la misma, para saber de algunas personas que han quedado mal en 

otros almacenes pertenecientes a la Asociación y negarles el crédito, de manera que podamos dar buenos créditos.

01 DE OCTUBRE DEL 2012.- Inicia a funcionar el departamento de Servicio al Cliente, el mismo que va a servir para realizar una post venta y para comunicar las promociones a nuestros clientes, recibir la retro alimentación de nuestros clientes por medio del 1800353535.

01 DE OCTUBRE DEL 2012.- Iniciamos a dar el servicio de parqueadero gratis a todos nuestros clientes, de manera que aumentamos los beneficios para los mismos.

01 DE OCTUBRE DEL 2012.- Se refuerzan los planes Electrovecino, Electroinstitución y Electroconvenios con personas encargadas para cada plan, de manera que hagamos un seguimiento permanente para el buen funcionamiento de estos planes.

02 DE NOVIEMBRE DEL 2012.- Se inicia la entrega de las tarjetas ELECTROBAHICARD a todos nuestros clientes, para entregar mayor cantidad de beneficios, entre ellos descuentos adicionales, souvenirs, comunicación, etc., de manera que tengamos mayor fidelidad de todos nuestros clientes.

01 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se inicia la campaña por la temporada para ofertar los productos, con regalos por cada compra, así mismo se entregará a cada cliente un calendario de pared y una funda de caramelos por los pagos realizados, de la misma manera se entrega regalos para los dirigentes de los planes Electroconvenios, Electrovecino y Electroinstitución, de manera ser recíprocos a los convenios que tenemos en la empresa.

01 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se negocia con la tarjeta Pacificard para que desde el 01 de Diciembre del 2012 hasta el 06 de Enero del 2013, la empresa en sus ventas de dos meses de gracia, es decir si compra en diciembre el primer pago será en Marzo del 2013.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

16 DE ENERO DEL 2012.- Se realiza un análisis de la rentabilidad de la empresa y luego de varias deliberaciones se decide que a partir del 02 de Febrero del 2013 se incremente los precios en un 3%, lo que aumentará la rentabilidad de la empresa y proyectarse a tener mayor utilidad al final del período.

01 DE FEBRERO DEL 2012.- Los Directores de la empresa aprueban 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.

05 DE ABRIL DEL 2012.- Se contrata a la empresa de cobranza CREDIMUNDO S.A., para el cobro de las cuentas de Santo Domingo, el costo es de acuerdo al cobro que realice la empresa.

24 DE ABRIL DEL 2012.- En conjunto con el Director Comercial, Director Financiero y Director de Proyectos se visita a las empresas Mabe Ecuador, Dismayor y Mercandina, para dialogar con nuestros proveedores y tener mejores referencias en los precios y plazos. Debido a la globalización los porcentajes adicionales de descuento son mínimos, así como también si el plazo es mayor tendremos que pagar el interés como cualquier otro cliente.



30 DE OCTUBRE DEL 2012.- Se realiza el pago de los \$ 50.000 a la Dra. Myrian Vizuite para iniciar el compromiso de pago de los préstamos adicionales realizados por los socios.

09 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se contrata a la empresa CEDEL S.A, para la realización de un examen de auditoría de los estados financieros 2012 a un costo de \$ 3.136,00.

11 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se realiza el pago de los \$ 50.000 al Ing. Guido Martínez, por lo que estos préstamos adicionales en efectivo realizados por los socios quedan en 0.

12 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Debido a que no se está distribuyendo la marca Durex, Mabe y General Electric por la baja rentabilidad no se renueva con el banco de Guayaquil la garantía bancaria de \$ 100.000 a favor de Mabe Ecuador.

18 DICIEMBRE DEL 2012.- Se realiza el pago de \$ 109.944,87 de las cuotas de este año de la mercadería facturada por los socios.

20 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se legaliza el aumento de capital de la empresa, por lo que de esta fecha en adelante el capital social de la empresa es de \$ 300.000,00 para fortalecer a la misma y de esta manera tener mayor apertura con los proveedores y con las instituciones financieras.

26 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se pre cancela dos operaciones de crédito en el Banco del Pichincha por el valor de \$ 68.688,95, cumpliendo con el compromiso de que la empresa no se quede con pasivos a instituciones bancarias, a excepción del faltante del terreno y de un préstamo productivo; por lo que se solicita liberar la hipoteca a favor de ElectroBahía Cía. Ltda., del bien ubicado en la Colón 21-22 y Guayaquil perteneciente a la Dra. Myrian Vizuite.

26 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se solicita la pre cancelación de la última cuota del crédito en el Banco de Guayaquil, para que la empresa no adeude nada al Banco de Guayaquil, así mismo se solicita al Banco de Guayaquil liberar las hipotecas de los bienes del Ing. Walter Vizuite ubicado en la García Moreno 20387 y Guayaquil y en la 5 de Junio 19-32 y Olmedo, así como también del bien del Ing. Washington Vizuite ubicado en la Espejo 19-24 y Olmedo.

31 DE DICIEMBRE DEL 2012.- 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 \$ 39.737,22, tomando en cuenta que Marcimex solo emitió la nota de crédito por cumplimiento en el mes de Enero ya que a partir de Febrero el descuento vino directamente en la factura, el valor es de los siguientes proveedores: 1) Mabe Ecuador no nos emitió notas de crédito por cumplimiento, ya que salimos de mayoreo, 2) Marcimex con notas de crédito por un valor de \$ 7.775,17. 3) Dismayor con notas de crédito por un valor de \$ 5.729,45. 4) Chaide y Chaide con notas de crédito por un valor de \$ 24.884,26. 5) Electrolux con notas de crédito por un valor de \$ 636,28. 6) Global Office con notas de crédito por un valor de \$ 712,06.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.



26 DE ABRIL DEL 2012.- Se inicia las capacitaciones para todo el personal con el tema “Sensibilización al cambio”, con el objetivo de empoderar a todo el personal de la empresa para crear el compromiso en el cambio de actitud de cada uno de los colaboradores y que estemos dispuestos a cualquier cambio en la administración de la misma.

01 DE MAYO DEL 2012.- Se inicia un estudio con el personal para saber de su vida personal: si es casado, tiene casa, carro, etc., de manera que nos involucremos más en la vida de cada colaborador y apoyar en lo que se pueda; de los resultados obtenidos posteriormente se implantó créditos en efectivo sin interés para los colaboradores, permisos para capacitación personal, etc., todo de acuerdo a la disponibilidad de la empresa.

21 DE MAYO DEL 2012.- Se realiza el contrato con la empresa Corporación Líderes para la capacitación en “Desarrollo de la escuela de ventas para vendedores de almacén y piso de la empresa Electrobahía Cía. Ltda.” A un costo de \$ 6.750,00, la misma que se realizó en tres grupos.

01 DE JUNIO DEL 2012.- Con el objetivo de crear un mejor ambiente de trabajo a partir de esta fecha se implanta un plan piloto hasta el 30 de septiembre, en donde el trabajo normal para la parte comercial es de martes a sábado y el extraordinario es el día lunes, dividiendo en dos grupos, un grupo trabaja un lunes cada 15 días; para la parte administrativa el horario normal es de lunes a viernes y el día extraordinario es el sábado, siempre y cuando se necesite.

06 DE SEPTIEMBRE DEL 2012.- Se inicia la Bailoterapia con todos nuestros colaboradores en el parqueadero de la empresa y con un instructor calificado, de manera que todos compartamos por medio del deporte un momento ameno entre todos los colaboradores.

01 DE OCTUBRE DEL 2012.- Se implanta normalmente el horario de trabajo que estaba como plan piloto, para lo cual se realiza los Adendum correspondientes.

15 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se realiza el pase del niño Electrobahía por las calles de nuestra ciudad, con la participación de tres comparas: la matriz, resto de sucursales y los administrativos, para posteriormente asistir a la cena navideña en la sede de los ingenieros civiles 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 2012.- Se realiza el contrato con radio Canela de la ciudad de Riobamba y Recuerdos en la ciudad de Alausí, para promocionar durante todo el año a la empresa, así como también publicar las promociones mensuales, a un costo mensual de \$ 295.68 en la radio Canela.

01 DE ENERO DEL 2012.- Se contrata un profesional de marketing en el cargo de Jefe de Marketing para que analice el mercado y mejore la publicidad de la empresa, de manera que estemos siempre adelante de la competencia, el sueldo mensual es de \$ 1.000,00.

14 DE ENERO DEL 2012.- Se realiza la rifa de 1 automóvil y 99 premios en nuestro almacén matriz, con un show espectacular con la orquesta Batahola de la ciudad de Quito, con una presencia masiva del público de la ciudad de Riobamba.



01 DE MARZO DEL 2012.- Se realizan los estudios de posicionamiento de la empresa, clima laboral y análisis de la competencia por medio de una estudiante de la ESPOCH, la misma que está en la empresa como parte de su formación. El resultado es del 41% de posicionamiento en Riobamba, clima laboral normal y con mejores precios que la competencia.

21 DE MARZO DEL 2012.- Se realiza los contratos para publicar a la empresa en las revistas del diario Los Andes y La Prensa por las fiestas de Abril, a un costo de \$ 190,00 en el diario Los Andes.

15 DE ABRIL DEL 2012.- Se realiza el contrato con la radio MIA de la ciudad del Puyo para promocionar nuestro almacén en esta ciudad, a un costo de \$ 324.80.

17 DE MAYO DEL 2012.- Se inicia la publicidad de la empresa en las redes sociales como Facebook, twitter, you tube, etc., para promocionar la misma a nivel de estas redes y aumentar el posicionamiento de nuestra empresa.

01 DE JUNIO DEL 2012.- Se realiza el contrato con la empresa COFSA, para realizar publicidad en la pantalla frente al paseo shopping de la ciudad de Riobamba, a un costo mensual de \$ 175,00 mensuales y una cuota inicial de \$ 900,00.

07 DE JULIO DEL 2012.- Se realiza la rifa de un automóvil 0 Km., y 4 electrodomésticos más en nuestro almacén matriz, con la presencia de todos los colaboradores y Directivos de la empresa.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

16 DE ENERO DEL 2012.- Se inicia la cotización de varios ERP, para mejorar los procesos con la ayuda de esta nueva herramienta tecnológica.

25 DE ENERO DEL 2012.- Se realiza el contrato con la empresa TELEHISPANA, para el monitoreo de los 4 almacenes, 2 bodegas de Riobamba y el 1 almacén de Alausí, a un costo mensual de \$ 99,00 incluido el IVA.

01 DE MARZO DEL 2012.- Se constituye la empresa VIZMAIMPORT, para que con la ayuda de Electrobahía se importe nuestros productos directamente y aumente la rentabilidad del grupo.

20 DE MARZO DEL 2012.- Se realiza el contrato con el Ing. Edison Salgado de la empresa OFFIMAX para la adquisición de una copiadora semi nueva para el almacén matriz, ya que la anterior no tiene reparación, a un costo de \$ 2.744,00 incluido el IVA.

05 DE ABRIL DEL 2012.- Se inicia las conversaciones para el asesoramiento en buen manejo de gobierno corporativo y protocolo familiar, para cambiar los estatutos de la empresa y realizar el protocolo familiar.

18 DE ABRIL DEL 2012.- En conjunto con la Presidencia se realiza el contrato con el Ing. Walter Gavilán para la asesoría en Gobierno Corporativo y Protocolo Familiar, de manera

que la empresa se enrumbe de mejor manera en su administración y parte familiar, a un costo de \$ 17.000, dólares.

17 DE JULIO DEL 2012.- Se realiza el contrato con la empresa JOVICHSA para la renovación de las licencias del antivirus ASTARO Y KASPERSKY y un tiempo de suscripción de 3 años, a un costo de \$ 13.832,00.

12 DE SEPTIEMBRE DEL 2012.- Se realiza el contrato con la CNT, para el número 1800353535, el mismo que será destinado al Servicio al Cliente y cuyo costo es \$ 30,00 mensuales más el tráfico generado y los impuestos de ley, así como también un valor de \$ 150,00 por inscripción.

15 DE OCTUBRE DEL 2012.- Se realiza el contrato con la empresa OFFIMAX, para el mantenimiento por un año de la copiadora a un costo anual de \$ 524.16.

01 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se contrata a la empresa ASEGURADORA DEL SUR, para asegurar por un año hasta el 01 de diciembre del 2013 a la empresa en: Incendio con un costo de \$ 1.599,05, Robo y asalto con un costo de \$ 3.013,61, Vehículos con un costo de \$ 3.052,63, Transporte interno con un costo de \$ 2.852,44, Ruta segura con un costo de \$ 2.573,91 y Fidelidad con un costo de \$ 1.997,41.

06 DE DICIEMBRE DEL 2012.- Se contrata al Dr. Freddy Danilo Rodríguez, para que reforme los estatutos de la empresa en un mejor manejo de gobierno corporativo y familiar a un costo de \$ 1.500,00.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

A continuación se detallan las principales inversiones en activos fijos que ha realizado la Compañía durante al año 2012.

Equipo de Computación	17.950,77
Equipo de Copiado	2.450,00
Equipo de oficina	804,84
Equipo de Telecomunicaciones	722,46
Material Publicitario	1.353,64
Muebles y Enseres	3.223,68
Equipo de monitoreo y vigilancia	460,71
Antivirus	12.350,00
TOTAL	\$ 39.316,10

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 trámite No. 106012012005414, con fecha 16 de Agosto del 2012, el SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, dispone que se proceda al pago de una multa de \$ 

16.650,00, por incumplimiento en la matriculación de motos vendidas en períodos anteriores, ya que el SRI aplicó la ley que todos los vehículos motorizados deben salir matriculados antes que el distribuidor entregue el vehículo a su propietario y que nunca antes aplicó.

- Según el acta de determinación No. 0620120100014, con fecha 29 de octubre del 2012, el SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, luego de la auditoria del año fiscal 2009 determinó un saldo a favor de la empresa de \$ 31.829,03, por las retenciones en la fuente del 2008 y 2009 que no se pudieron cruzar con el impuesto a la renta de esos años; así mismo determinó que la empresa debía cancelar el anticipo del impuesto a la renta en el año 2009, por un valor de \$ 29.920,20; presentando los respectivos escritos y sustentos con intervención del Dr. Fabricio Moreno, que hasta el momento no hay la respuesta definitiva.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS:

En este ejercicio económico se observa una disminución en el total de activos en relación al año anterior en un 9.52% o en \$. 294.653,61 (año 2012 \$ 2.800.433,60 vs año 2011 \$. 3.095.087.21), 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 2012: Banco Pichincha (Sobregiro contable) \$. 45.357,17, Banco Guayaquil (Sobregiro contable) \$. 11.156.54, UNIBANCO \$ 2.202,57 y Banco Internacional \$. 13.157,57, una vez realizada la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$. 80.406,09, con un decrecimiento del 31% en relación al año 2011 cuyo valor total en caja y bancos fue de \$ 116.529,92.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro Cuentas y Documentos por Cobrar en el 2012 tiene un valor de \$. 1.364.248,11, comparándolo con el período 2011 con un valor de \$. 1.472.186,28, se observa una disminución del 7.33% o de \$. 107.938,17. La cuenta se desagrega así:

CUENTA	2011	2012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Clientes	\$ 1,242,796.32	\$ 1,122,402.62	\$ (120,393.70)	-9.69%
Tarjetas de crédito	\$ 57,432.88	\$ 12,996.57	\$ (44,436.31)	-77.37%
Tributos por Cobrar:	\$ 162,342.18	\$ 219,029.99	\$ 56,687.81	34.92%
Anticipos (Empl. y Prov.)	\$ 9,614.90	\$ 9,818.93	\$ 204.03	2.12%
Otras cuentas por cobrar				
Total cuentas por cobrar	\$ 1,472,186.28	\$ 1,364,248.11	\$ (107,938.17)	-7.33%

- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2012 tiene un valor de \$ 937.509,01, que en relación al periodo 2011 con un valor de \$ 1.162.047,19 se evidencia una disminución de un 19.32% o de \$ 224.538,18, las variaciones en los principales rubros, son:

CUENTA	2011	2012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Línea Blanca	\$ 396,095.24	\$ 326,389.06	\$ (69,706.18)	-17.60%
Línea Café	\$ 430,658.53	\$ 339,636.91	\$ (91,021.62)	-21.14%
Línea muebles	\$ 66,452.46	\$ 44,983.67	\$ (21,468.79)	-32.31%
Mercaderías	\$ 149,014.86	\$ 137,386.88	\$ (11,627.98)	-7.80%
Línea Veh. de Transporte	\$ 41,750.97	\$ 47,070.88	\$ 5,319.91	12.74%
Colchones	\$ 67,994.95	\$ 25,958.53	\$ (42,036.42)	-61.82%
Suministros y Materiales	\$ 10,080.18	\$ 16,083.08	\$ 6,002.90	59.55%
TOTALES	\$ 1,162,047.19	\$ 937,509.01	\$ 224,538.18	-19.32%

- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2012 tiene un valor de \$ 356.833,82, que en relación al periodo 2011 con un valor de \$. 270.904.58, se observa un incremento en relación al año anterior en un 31.72% o de \$. 85.929,24, este incremento se debe a las adquisiciones de activos fijos que efectuó la compañía en este periodo.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2012 tiene un valor de \$. 2.499.741,30, que en relación al periodo 2011 con un valor de \$. 2.858.447,87, se observa una disminución de un 12.55% o de \$. 358.706,57, lo que significa que el nivel de endeudamiento de la compañía disminuyó en este periodo, las variaciones en las cuentas más importantes se detallan a continuación:

PASIVO CORRIENTE, CIRCULANTE O CORTO PLAZO.

- El pasivo circulante en el año 2012 tiene un valor \$ 1.793.433,88, que en relación al periodo 2011 con un valor de \$ 2.077.450,58, se observa una disminución del 13.67% o de \$ 284.016,70, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2011	2012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Obligaciones laborales	\$ 99,246.80	\$ 97,783.67	\$ (1,463.13)	-1.47%
Obligaciones bancarias	\$ 222,593.31	\$ 114,672.32	\$ (107,920.99)	-48.48%
Obligaciones tributarias	\$ 58,592.79	\$ 192,731.15	\$ 134,138.36	228.93%
Proveedores	\$ 1,694,966.48	\$ 1,386,113.80	\$ (308,852.68)	-18.22%
Otras cuentas por pagar	\$ 1,992.20	\$ 2,132.94	\$ 140.74	7.06%
Pasivo diferido	\$ 59.00	\$ -	\$ (59.00)	-100.00%
TOTALES	\$ 2,077,450.58	\$ 1,793,433.88	\$ (284,016.70)	-13.67%

PASIVO A LARGO PLAZO.

- El pasivo a largo plazo en el año 2012 tiene un valor de \$ 706.307,42, que en relación al período 2011 con un valor de \$ 780.997,29, se observa una disminución del 9.56 % ó de \$ 74.689,87, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2011	2012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Préstamo B. Pichincha.	\$ 36,368.29	\$ 27,018.29	\$ (9,350.00)	-25.71%
Cuentas por pagar	\$ 744,629.00	\$ 634,684.13	\$ (109,944.87)	-14.77%
Provisión Jubilación Patronal y desahucio	\$ -	\$ 44,605.00	\$ 44,605.00	100.00%
Préstamo de Gerencia	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
Préstamos de socios	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%
TOTALES	\$ 780,997.29	\$ 706,307.42	\$ (74,689.87)	-9.56%

PATRIMONIO:

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

- El aumento de capital de la empresa en \$ 200.000,00 transferido del pasivo a largo plazo que la empresa mantiene con los socios de la misma y cuyo valor está elevado a escritura pública, por lo que el capital social es 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 \$. 6.119,80.
- En la cuenta Resultado de Ejercicio se refleja la utilidad del presente ejercicio económico por un valor de \$. 123.303,49.

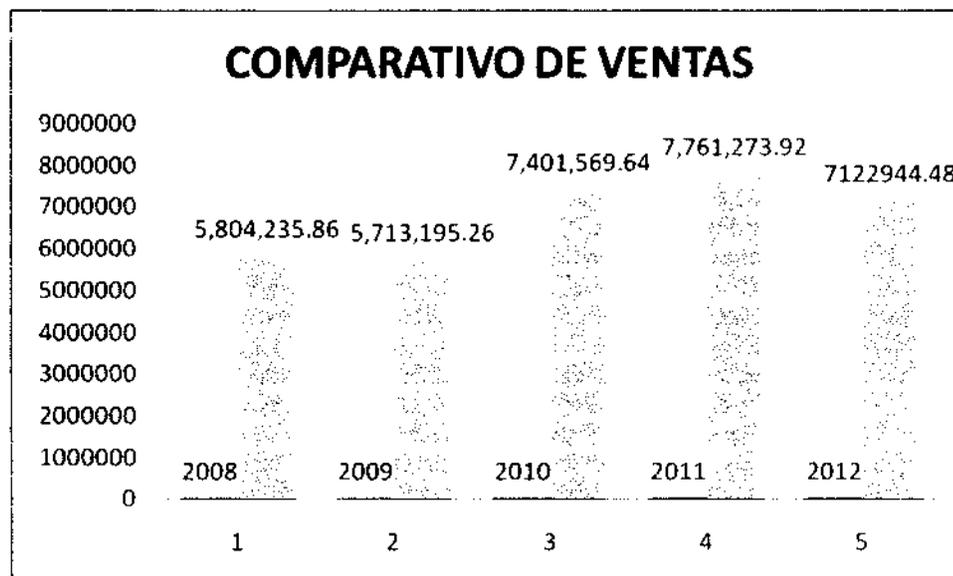
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS:

- **TOTAL DE INGRESOS:** El total de ingresos en el 2012 tiene un valor de \$ 7.405.145,10, que en relación al período 2011 con un valor de \$ 8.105.318,77, se observa una disminución del 8.64% ó de \$ 700.163,77.
- Las ventas netas totales en el 2012 tiene un valor de \$. 7.122.944,48, que en relación al período 2011 con un valor de \$. 7.761.273, 92, se observa una disminución en ventas del 8.22% ó de \$. 638.329,44, debido a que desde mediados de año salimos del mayoreo.

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

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS	5,804,235.86	5,713,195.26	7,401,569.64	7,761,273.92	7,122,944.48



- Los otros ingresos totales en el 2012 tiene un valor total de \$ 282.200,62, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 266.502,23, otros ingresos en ventas con un valor de \$ 2.914,43, gestión cobranza con un valor de \$ 9.369,03 y otros ingresos generales con un valor de \$ 3.414,93.

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2012 tiene un valor de \$. 5.475.253,05, que en relación al período 2011 con un valor de \$. 6.417.436,26, se observa una disminución del 14.68% o de \$. 942.183,21.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2012 tiene un valor de \$. 1.647.691,43, que en relación al período 2011 con un valor de \$. 1.343.837.66, se observa un incremento del 22.61% o de \$. 303.853,77.
- Los gastos de ventas en el año 2012 tienen un valor de \$. 1.419.386,73, que en relación al período 2011 con un valor de \$.1.314.292, 85, se observa un incremento del 8.00 % o de \$. 105.093,88.

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

CUENTA	2011	2012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Remuneraciones	\$ 631,269.68	\$ 594,762.50	\$ (36,507.18)	-5.78%
Publicidad y Propaganda	\$ 52,991.86	\$ 50,946.41	\$ (2,045.45)	-3.86%
Arriendos	\$ 163,481.07	\$ 212,246.15	\$ 48,765.08	29.83%
Com. tarjetas de crédito	\$ 107,971.90	\$ 136,687.93	\$ 28,716.03	26.60%

Eventos publicitarios	\$ 47,912.09	\$ 28,068.44	\$ (19,843.65)	-41.42%
Servicios Básicos	\$ 29,183.86	\$ 32,398.80	\$ 3,214.94	11.02%
Gastos de Depreciación	\$ 49,569.57	\$ 41,632.59	\$ (7,936.98)	-16.01%
Gastos amortizaciones	\$ 30,540.75	\$ 42,255.54	\$ 11,714.79	38.36%
Gastos Generales	\$ 201,372.07	\$ 280,388.37	\$ 79,016.30	39.24%
TOTAL	\$ 1,314,292.85	\$ 1,419,386.73	\$ 105,093.88	8.00%

- Los gastos de administración en el año 2012 tienen un valor de \$. 353.584,78, que en relación al período 2011 con un valor de \$. 334.451,68, se observa un incremento de un 5.72% o de \$. 19.133,10.

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

CUENTA	2011	2012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Rem. Adm.	\$ 270,203.66	\$ 281,588.63	\$ 11,384.97	4.21%
Gastos mov. y viáticos	\$ 6,313.60	\$ 8,050.52	\$ 1,736.92	27.51%
Impuestos y patentes	\$ 5,929.94	\$ 120.00	\$ (5,809.94)	-97.98%
Honorarios profesionales	\$ 16,491.27	\$ 3,261.04	\$ (13,230.23)	-80.23%
Gastos depreciación	\$ 11,647.67	\$ 11,990.56	\$ 342.89	2.94%
Gastos generales	\$ 23,865.54	\$ 48,574.03	\$ 24,708.49	103.53%
TOTAL	\$ 334,451.68	\$ 353,584.78	\$ 19,133.10	5.72%

- Los gastos no deducibles en este período fueron de \$. 43.421,21.
- En el presente ejercicio económico se registra una Utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta de \$. 123.303,49.

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 \$ 111.333,48 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 \$ 39.536,31, 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 \$ 107.920,99, básicamente se trata de préstamos pagados a instituciones financieras.

- Producto de estas actividades el efectivo neto disminuyó en \$ 36.123,82, esto sumado al efectivo al inicio del año, se obtiene un efectivo al final del año de \$ 80.406,09.
- En conclusión, podemos indicar que la Compañía durante el ejercicio 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 2012, sin embargo debido a la restructuración de la empresa a partir de Octubre del 2012 se pudo cancelar al fin del año a los accionistas e instituciones financieras.

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 2012 el capital de trabajo tiene un valor de \$ 588.729,33, que en relación al periodo 2011 con un valor de \$ 673.312.81, se observa una disminución del 12.56% o de \$ 84.583,48. Esto se debe a que hay una disminución de las cuentas por cobrar, por una ligera baja en las ventas ya que se aumentó la rentabilidad, así como también por la disminución de los inventarios que se realizó para controlar de mejor manera los mismos y por la salida de las ventas al por mayor por parte de la empresa.
- **RAZÓN DE CIRCULANTE.-** es un indicador más confiable de la solvencia que el capital de trabajo. En el año 2012 la razón de circulante tiene un valor de 1.33, que en relación al periodo 2011 con un valor de 1.32, se observa un ligero incremento del 0.31% o de 0.004, por lo que prácticamente se ha mantenido, sin embargo este ligero incremento se debe la bajada en el pasivo a corto plazo, así como también una disminución en el activo circulante debido a la baja de inventario de 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 2012 la prueba ácida tiene un valor de 0.81, que en relación al periodo 2011 con un valor de 0.76, se observa un incremento del 5.33% o de 0.04. Esta situación se debe a la disminución en las cuentas por pagar producida por una baja 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 2012, el índice de rotación de cuentas por cobrar en el año 2012 tiene un valor de 2.51, que en relación al periodo 2011 con un valor de 2.48, se observa que prácticamente este índice es igual en los dos periodos. Lo que significa que se ha mantenido el nivel de cobranza de un año a otro, sin embargo este ligero incremento del índice es por la baja de las cuentas por cobrar.
- **PERÍODO PROMEDIO DE COBRANZA.-** es la estimación del tiempo en que las cuentas por cobrar han estado pendiente de cobro. En el año 2012 el período promedio de cobranza es de 139,82 días, que en relación al período 2011 con 138,47 días, se observa un incremento del 0,97% o de 1,35 días. Este ligero incremento es debido a la baja del promedio de ventas diarias a crédito.

- **ROTACION DE INVENTARIOS.-** mide las veces promedio que rota el inventario en la empresa. El índice de rotación de inventarios en el año 2012 tiene un valor de 5,22 veces, que en relación al período 2011 con un valor de 4,72 veces, se observa un aumento del 10,44% o de 0,49 veces. El incremento en este índice es debido a la baja el inventario de mercaderías en el 2012 por el mejor manejo del mismo.
- **DÍAS DE INVENTARIO PROMEDIO DISPONIBLE.-** son una medición aproximada del lapso que se requiere para comprar, vender y reponer el inventario. En el año 2012 los días de inventario promedio disponible tiene un valor de 62,50 días, que en relación al período 2011 con un valor de 66,09 días, se observa una disminución del 5,44% o de 3,60 días. Esta disminución se debe a la baja del inventario final del 2012, 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 2012 la razón de activos fijos sobre pasivos a largo plazo tiene un valor de 0,51, que en relación al período 2011 con un valor de 0,35, se observa un incrementó del 45,65% o de 0.1583. Esto se debe al pago realizado a los acreedores accionistas.
- **RAZÓN DE PASIVOS SOBRE CAPITAL CONTABLE (PATRIMONIO).-** 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 2012 la razón de pasivos sobre capital contable tiene un valor de 8,31, que en relación al período 2011 con un valor de 12,08, se observa una disminución del 31,18% o de 3,766. Al haber una disminución es mejor para la empresa y esto se debe a que aumentó el capital contable (PATRIMONIO) y disminuyeron los pasivos por el pago a los acreedores accionistas y compromisos financieros.
- **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 2012 el nivel de endeudamiento es del 89,26%, que en relación al período 2011 con un valor del 92,35%, se observa que hay una disminución de un 3.35% o de 0,03. 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 y compromisos financieros.

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 2012 la razón de ventas netas sobre activos tiene un valor de 2,42, que en relación al período 2011 con un valor de 2,37, se observa que hay un incremento en un 1,99% o de 0,05. La mejoría en la razón en el 2012 se debió principalmente a la disminución del activo por el mejor manejo del inventario, pese a que las ventas disminuyeron ligeramente.



- **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 2012 el ROA es del 5,32%, que en relación al período 2011 con un valor del 1,19%, se observa un incremento de un 345,58%. Esto se debió al aumento de la utilidad y la baja del activo por el mejor manejo del inventario.
- **TASA DE RENDIMIENTO DEL CAPITAL CONTABLE O PATRIMONIO (ROE).**- esta medición hace énfasis en la tasa de la utilidad devengada sobre la inversión de los accionistas. En el año 2012 el ROE es del 45,89%, que en relación al período 2011 con un valor de 10,37%, se observa un incremento del 342,43%. Este aumento se debió al incremento de la utilidad en el 2012, tomando en cuenta que en este año en el patrimonio se legalizó el aumento de capital a \$ 300.000,00.
- **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 2012 el margen bruto sobre ventas tiene un valor del 23,13%, que en relación al período 2011 con un valor del 17,31%, se observa un incremento del 33,60%. Este incremento es por el aumento de la utilidad bruta, debido al incremento en los precios de venta para mejorar la rentabilidad.
- **MARGEN DE UTILIDAD NETA SOBRE VENTAS (ROS).**- mide el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus inventarios y sus gastos de operación. En el año 2012 el margen de utilidad neta sobre las ventas tiene un valor del 1,73%, que en relación al período 2011 con un valor del 0,24%, se observa un incremento de 612,46%, esto es un incremento en el margen de utilidad neto, es decir antes de participación trabajadores e impuestos.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO.

De acuerdo al presupuesto general de la empresa, debemos indicar que en el período 2012 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 20% basados en la información histórica de años anteriores que tuvo un crecimiento promedio de este porcentaje, pero consideramos que fue una proyección demasiado optimista y que no permitió que cumplamos con el nivel de ventas presupuestadas, observando más bien un decrecimiento en ventas en el año 2012 con relación al 2011 del 8%, dando un desfase general del 28%, siendo este el factor principal para no llegar la utilidad proyectada, sin embargo en el 2012 se vendió menos, pero con mayor rentabilidad, debido a que salimos de mayoreo por la baja rentabilidad, incrementamos los precios para mejorar la misma, bajamos la venta con tarjeta hasta 6 meses sin interés y en general reestructuramos la empresa en todas las áreas, lo que hizo que tengamos la mayor utilidad de toda la vida de la empresa.
2. **VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO.**- Hasta el 30 de septiembre del 2011, se realizó 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 este año 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, el total de comisión por tarjetas pagadas en el 2012 es de \$ 133.988,63 y de acuerdo a los resultados obtenidos, las ventas con tarjeta de crédito a 12 meses sin interés fue del 45%, la afección en el resultado fue de \$ 60.294,88.

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, sin embargo por la reestructuración de la empresa se logró una buena utilidad.
4. **ACTIVOS.-** En el período 2012 se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos por un monto aproximado de \$ 39.316,10, que si estuvo planificada.
5. **MULTA.-** Otro aspecto que influyó en la liquidez de la empresa, desviando recursos para actividades no operacionales fue el pago de la multa por la matriculación de las motos vendidas en la empresa al SRI por un valor aproximado de \$ 16.650,00, influyendo también para el no cumplimiento del punto uno.
6. **INVERSIONES.-** No se realizaron inversiones significativas y que no estuvieran planificadas en el 2012, más bien no se instalaron los dos almacenes que estaban presupuestados.
7. **PAGO A ACCIONISTAS.-** Debido a que la empresa tiene obligaciones con los accionistas, en este período se canceló la cuota correspondiente a este año por un monto aproximado de \$ 109.000,00, quedando al día en sus obligaciones con los mimos.
8. **INSTITUCIONES FINANCIERAS.-** Durante el 2012 se hizo uso de la línea de crédito del Banco de Guayaquil en un valor de \$ 200.000,00 incluida la garantía para mabe, así como también se realizó un préstamo por un monto de \$ 135.000,00 del Banco del Pichincha, mismos que al final del año se canceló todo, quedando la empresa libe de estos créditos y de los pagos a los accionistas.

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

En el estado de resultados de la empresa del período 2012, se registra una utilidad antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta de \$ 123.303,49, que luego de restar el 15% de participación de trabajadores, 23% de impuesto a la renta y 5% de reserva legal, queda a disposición de los accionistas \$. 46.758,43, es recomendación de la Gerencia General se distribuya a los accionistas en proporción a su número de participaciones, pese a que debido nuevo cálculo del impuesto a la renta del 2011 hay que resarcir las pérdidas generadas por este hecho y las mismas se lo haga con las utilidades del año 2013.

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 2013 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 11%, y consecuentemente alcanzar los ingresos proyectados. Esto nos permitirá manejar suficientes recursos para destinarlos a la operación del negocio, por lo que recomiendo reabrir una línea de crédito por \$ 300.000,00 en el Banco del Pichincha y con este dinero importar los productos para apalancar la empresa y mejorar la rentabilidad de la misma
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 2013, 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.
3. **APALANCAMIENTO EN PROVEEDORES.-** Para el período 2013 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, pero sin el pago de interés, ya que lo mismos son altos con los proveedores.
4. **REDUCCIÓN DE COSTOS OPERATIVOS.-** Será una prioridad para la administración la reducción permanente del costo en todas las áreas y procesos de la empresa, para lo cual se recomienda continuar realizando la reestructuración 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 refuerce lo emprendido con los planes Electrovecino, Electroinstitución, Electroconvenios y Electropuerto en todas las ciudades en la que tenemos presencia y de ser posible desarrolle nuevas políticas y estrategias de comercialización, así como también 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 y que se viene haciendo normalmente. Así como también posicionar nuestra marca a nivel nacional con la apertura de sucursales en dos ciudades importantes en el año 2013, ventas por internet, realizar carpeos en lugares estratégicos en las ciudades en donde tenemos presencia y reforzar la entrega de la tarjeta Electrobahiacard en todos nuestros puntos de venta.
6. **MEJORAMIENTO EN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EN LOS SISTEMAS DE COBRANZA.-** Con el propósito de seguir mejorando el otorgamiento del créditos 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.

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.

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.- A pesar que no hay este departamento, mediante la gestión de la Gerencia General cumplir con todos los proyectos asignados para este año en las fechas planificadas y con el presupuesto fijado, a tiempo.

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 estrategias, además realizar el estudio de posicionamiento y el plan anual de marketing anual y cumplir con todos los objetivos publicitarios planificados para este año.

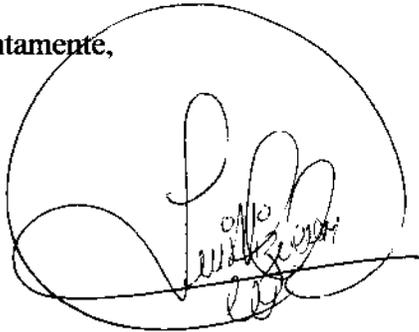
Para cumplir con los objetivos planteados y metas presupuestadas se recomienda tener **DISCIPLINA** en la ejecución de todas las actividades aprobadas y que constan en el presupuesto.

8. **PROYECTOS.**- De acuerdo a lo planificado en la empresa en el período 2013, se recomienda que se desarrollen los proyectos que tienen como objetivo el crecimiento y expansión de sus operaciones, entre ellos: la instalación de dos sucursales en las principales ciudades de nuestro país, proyectarse a la compra de un ERP, instalar el almacén Electrobahíaexpres en la ciudad de Riobamba en el almacén que menos represente en ventas, mejorar nuestra publicidad en las redes sociales y medios electrónicos, realizar ferias de productos de remate y de motos, continuar con la consultoría en Empresas Familiares, con el programa anual de capacitación, con los horarios de trabajo programados para todo el personal, hacer relanzamientos en las ciudades en la que no tenemos mucha presencia, implantar los planes Electrovecino, Electroinstitución, Electroconvenios y Electropuerto en todas las ciudades en donde se encuentran nuestros almacenes, contratar personal especializado en ventas para cada uno de los almacenes 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.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink is enclosed within a circular stamp. The signature is stylized and appears to read 'Luis Walter Vizuite Machado'. The stamp is a simple black circle.

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