

Riobamba, 26 de Abril del 2014

Dra.
Myriam Vizuite
PRESIDENTA DE ELECTROBAHIA CÍA. LTDA.
Presente

Estimada Doctora Vizuite:

Adjunto al presente sírvase encontrar el informe anual de Gerencia, correspondiente al ejercicio económico del año 2013, con el propósito de que se sirva ponerlo en consideración de la Junta General de Accionistas de ELECTROBAHIA CÍA. LTDA.

La información analizada para la emisión del mencionado informe fueron: los Estados Financieros proporcionados por el departamento financiero de la compañía, las actas de Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias de Accionistas, las actas de reuniones del Grupo Operativo de la empresa.

Con un cordial saludo,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis Vizuite', is enclosed within a circular blue ink stamp. The signature is stylized and cursive.

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

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013

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 2013:

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)

De acuerdo a los resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento anual de 4.5% en el año 2013 con respecto a 2012, ubicando al país como una de las economías con mejores resultados en la región.

El resultado del crecimiento se explica mayoritariamente por el desempeño del sector no petrolero, que registró un crecimiento anual de 4.9%, llegando a representar el 85.4% del total del PIB 2013. De su parte, el valor agregado petrolero tuvo un crecimiento anual de 1.4%.

En el año 2013 la formación bruta de capital fijo creció en 6.6%; las exportaciones en 4.5%; el gasto de consumo final del gobierno en 4.3%; las importaciones en 4.2%; y el gasto de consumo final de los hogares en 3.4%.

Las actividades económicas que presentaron una mayor contribución crecimiento del PIB, 4.5%, fueron: Construcción, 0.87 puntos; Petróleo y Minas, 0.51 puntos; Agricultura, 0.43 puntos; Manufactura (excepto refinación de petróleo), 0.43 puntos; Transporte, 0.39 puntos; Enseñanza, Servicios sociales y de Salud, 0.36 puntos.

La tasa de crecimiento anual del PIB de 4.5% en el 2013, superó la previsión de 4.05% establecida para ese año.

Las perspectivas para 2014 apuntan a un crecimiento moderado de la economía, impulsado por el dinamismo de la demanda interna. Las autoridades estiman para ese año un crecimiento que se ubicará entre el 4,5% y el 5%, una tasa de inflación del 3,2%, un déficit del gobierno general del 5% del PIB y un aumento de la deuda pública, que llegaría al 31,2% del PIB.

En 2014, el crecimiento regional estará encabezado por Panamá, con 7%, seguido por Bolivia (5,5%), Perú (5,5%), Nicaragua (5%), República Dominicana (5%), Colombia, Haití, Ecuador y Paraguay (todos con 4,5%).

Se proyecta que Argentina y Brasil crezcan 2,6%, Chile y Costa Rica 4%, Guatemala, México y Uruguay 3,5% y Venezuela 1%.

El Caribe, en tanto, mostrará una recuperación el próximo año con 2,1%, luego de anotar un crecimiento de solo 1,3% en 2013.

Según Mauricio Pozo Crespo, conviene reflexionar sobre cómo terminan los principales indicadores económicos y qué se puede anticipar para el 2014. Un factor que merece anotarse es que el crecimiento del país según la Cepal será del 3,8%, porcentaje inferior a la estimación oficial que estimaba un crecimiento del 4,1%. En cualquiera de los casos el país está mostrando un aumento del PIB menor al del año previo 2012 que según el Banco Central fue del 5,1% y bastante inferior al 8% del año 2011. Esto significa que el país sigue creciendo pero con un dinamismo menor al observado en los años anteriores. Varias son las razones para ello como es el estancamiento del precio del petróleo, situación que ha frenado la liquidez en la economía conjuntamente con la reducción de las remesas y la dificultad de conseguir financiamiento externo en las proporciones demandadas por el presupuesto del Estado. Sin embargo, un elemento fundamental es la baja inversión privada y la marginal inversión extranjera. Los reiterados anuncios del gobierno y los múltiples viajes no han convencido aún a los inversionistas privados a que vengan al Ecuador, o al menos hasta la fecha esto no se observa. Si la inversión pública no se acompaña de inversión privada interna y externa, el crecimiento económico se torna frágil y poco sostenible.

El desequilibrio del sector externo sigue complicándose y el déficit fiscal no mostrará grandes cambios frente a los años anteriores. Las restricciones a las importaciones, como se ha explicado múltiples veces, no va a resolver el problema.

La caída de la pobreza, el principal indicador del área social, cae más lentamente, pues la cifra del sector urbano pasa del 16% en diciembre 2012 al 15% a septiembre del 2013.

INFLACIÓN:

La tasa anual de inflación de Ecuador se desaceleró a 2,70% en el 2013 frente al 4,16% registrado el año previo, según la agencia oficial de estadística.

Los precios al consumidor en el último mes del año se ubicaron en 0,20%, frente al -0,19 % del mismo mes de 2012, mientras que en noviembre de este año fue del 0,39 %.

El índice registrado en el 2013 está por debajo de la meta original de 3,93% fijada por el Gobierno para el periodo.

Por capítulos, el de alimentos y bebidas no alcohólicas fue el que más contribuyó a la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) de diciembre con el 35,26% del total, seguida de bebidas alcohólicas y tabaco, con el 22,02%.

Guayaquil fue la ciudad con la inflación mensual más alta, con el 0,50%, seguida de Manta con el 0,43%, mientras que Quito y Cuenca fueron las que menos inflación registraron, con el 0,05 y -0,45% respectivamente.

La canasta básica familiar se ubicó en 620,86 dólares, mientras el ingreso mensual para familias con 1,6 miembros fue de 593,60 dólares.

Para 2014, se calcula que la inflación será del 3,2%, según indicó el jefe de Estado, Rafael Correa, quien también vaticinó un crecimiento real del producto interno bruto (PIB) del 4,5% al 5,1%.

DESEMPLEO:

Según la OIT (Organización Internacional del Trabajo) en el Ecuador se observa un descenso en el desempleo urbano de 4,9 a 4,7%. “En Ecuador, donde la tasa de desempleo también registra una caída, esta situación es atribuible a descensos importantes en la tasa de participación (urbana, de 56,3% a 55,2%) relativamente mayores que la baja que también se verifica en su tasa de ocupación (urbana, de 53,6% a 52,7%)”, indicó el estudio.

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 318 dólares y la canasta básica se ubicó en \$. 620.86 a diciembre del 2013, 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 2013 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 ENERO DEL 2013.- Se refuerza la estrategia principal de nuestra empresa que es la fidelización de nuestros 15.000 clientes, para lo cual se inicia con mayor fuerza la comunicación por medio del servicio al cliente de nuestras promociones, beneficios, felicitaciones a los cumpleaños en el día a día, entregando nuestra tarjeta Electrobahiacard y para no descuidar los nuevos clientes se continúa con los planes Electrovecino, Electroinstitución y Electroconvenios, así como también cada mes el departamento de marketing adornarán los escaparates con los diferentes motivos mensuales a celebrarse. Así mismo se motiva a todos los colaboradores de la empresa a que cada uno de nosotros debemos trabajar con responsabilidad y siempre cumpliendo las actividades encomendadas.

12 DE ENERO DEL 2013.- Se realiza la rifa de 1 automóvil y 4 electrodomésticos en nuestro almacén matriz, con la presencia de todos los colaboradores y Directivos de la empresa.

12 DE MARZO DEL 2013.- Se realiza el contrato para la colocación del rótulo de la ciudad de Ambato y el cambio del mismo en la ciudad del Puyo, con la finalidad de mejorar la imagen presentada por la empresa, con un valor de \$ 5.249,66 incluido el IVA.

16 DE MARZO DEL 2013.- Se contrata los servicios del Arq. Diego Hidalgo para la readecuación del almacén de Ambato a un costo de \$23.309,48, incluido el IVA.

20 DE MARZO DEL 2013.- Se realiza el convenio para el catálogo de compras de cuota fácil para el día de la madre.

25 DE MARZO DEL 2013.- Se contrata los servicios del Sr. Cristóbal Álvarez para la instalación del circuito de seguridad en la ciudad de Ambato, a un costo de \$ 2.659,81.

25 DE MARZO DEL 2013.- Se realiza el contrato para la instalación de circuitos con amplificadores de HDM en cada uno de los locales, de manera que todos los televisores en exhibición muestren su verdadera calidad en alta definición y se puedan comercializar de mejor manera los mismos. El costo de la instalación de los circuitos para todos los almacenes es de \$ 21.786,24 incluido el IVA.

01 DE ABRIL DEL 2013.- Se inicia la campaña de actualización de datos de los clientes con la finalidad de tener una información actualizada, receptar el correo electrónico y la fecha de cumpleaños y hacer más eficiente el trabajo del servicio al cliente. La campaña dura hasta el 31 de Julio del 2013 y en cuya fecha se realizará una rifa entre todos los clientes que actualizaron los datos.

01 DE ABRIL DEL 2013.- Se contrata los servicios de Directv para tener la señal satelital en todos los almacenes, con la finalidad de que todos los televisores que exhibimos en cada uno de los locales muestren la verdadera nitidez en alta definición, lo que nos ayuda a una mejor comercialización, debido a que tenemos un circuito de amplificación de HDMI en cada uno de los locales.

01 DE ABRIL DEL 2013.- Se apertura un almacén en la ciudad de Ambato en la Av. Cevallos 548 y Vargas Torres, con el objetivo de seguir incrementando las ventas, así como también aumentar la rentabilidad de la empresa. Por el mes de Abril y Mayo se lanzan las promociones: 2 productos ganchos al precio de costo, el precio marcado a 5 meses sin interés, parqueadero gratis, entrega de la tarjeta Electrobahiacard, el descuento al contado es del 12%, con cualquier tarjeta de crédito hasta 12 meses sin interés, financiamiento directo hasta 12 meses con interés y se implantará todos los planes, así como también los demás beneficios que la empresa ofrece.

13 DE ABRIL DEL 2013.- Se realiza la segunda feria de motos en el parqueadero de Electrobahía, para reforzar las ventas en esta línea, consiguiendo el objetivo.

01 DE MAYO DEL 2013.- Debido al convenio con Diners club, se realiza los insertos de nuestros dípticos en los estados de cuenta de los 11.000 clientes de Diners club de las provincias de Chimborazo, Pastaza y Tungurahua, a cambio de que nuestra empresa dé el descuento del 10% en 10 productos seleccionados para cualquier forma del financiamiento, la promoción es del 01 de Mayo al 15 de Mayo del 2013. Además con la tarjeta Pacificard 1 mes de gracia hasta el 16 de Junio del 2013. Con las tarjetas del Banco de Guayaquil del 01 de

mayo al 31 de mayo del 2014, por compras superiores a los \$ 300 se regala un teléfono KXT-S520.

01 DE MAYO DEL 2013.- Por temporada se entrega regalos promocionales por las compras en nuestros almacenes de acuerdo al monto de la adquisición, hasta agotar el stock; se continúa con los combos Indurama, Mabe, Durex y General Electric; en Challenger por cada artículo vendido se le reconoce al cliente \$ 30 y en Tramontina se entrega boletos para la rifa de set de cubiertos Tramontina hasta el 06 de junio del 2014.

01 DE MAYO DEL 2013.- A partir de la presente fecha debido a que en los almacenes se cuenta con el mínimo número de ejecutivos de ventas se decide que los mismos no salgan a la entrega de mercadería, así como también a la recepción de la misma, con el objetivo de que mejore la atención en los almacenes, los ejecutivos de cobranza son los que harán esta función.

08 DE MAYO DEL 2013.- Gracias a la apertura de los Ejecutivos de Importadora Alvarado de Ambato, se aplica el plan Electroinstitución en esta empresa, pre aprobando 100 créditos a los colaboradores de esta empresa y con la posibilidad de llegar a sus 650 colaboradores.

15 DE MAYO DEL 2013.- Se firma el convenio con la empresa BIOLAMIENAR de la ciudad de Ambato para darles créditos directos a sus 300 colaboradores.

23 DE MAYO DEL 2013.- Se realiza el contrato con la empresa DIRECTV, para la comercialización de los paquetes de televisión satelital que esta empresa ofrece, con la finalidad de dar una opción más a nuestros clientes y aumentar nuestra rentabilidad, aprovechando que en los almacenes tenemos la señal HD en todos los televisores de exhibición.

29 DE MAYO DEL 2013.- Se realiza el contrato de compraventa de bienes muebles con la Cooperativa PISA de la empresa Plasticaucho de la ciudad de Ambato, para venderles nuestros productos durante todo el año a los 2.300 colaboradores de la empresa, así como también en la feria que se realizará el 31 de mayo, 1 y 2 de junio del 2013. Con este convenio fortalecemos la presencia de nuestro almacén en la ciudad de Ambato.

31 DE MAYO DEL 2013.- Se inicia la feria de electrodomésticos en las canchas de Catiglata en Ambato para los 2300 trabajadores de la empresa Plasticaucho mediante el convenio con la cooperativa PISA. La feria se desarrolla durante los días 31 de mayo, 01 y 02 de junio del 2013. Se cuenta con el apoyo de todas las marcas y le logra una venta de \$ 65.000,00 en los tres días.

01 DE JULIO DEL 2013.- A partir de esta fecha se decide comercializar todos nuestros productos con cualquier tarjeta de crédito hasta 12 meses sin interés, con el fin de ganar liquidez para la empresa y lo más importante estar al mismo nivel con lo que se maneja la competencia. De la misma manera a partir de esta fecha se decide que todos los Directivos trabajen todos los sábados para que contribuyan en la comercialización de nuestros productos. Así como también se decide suspender todas las actividades con los colaboradores ya que no se ha tenido la reciprocidad del caso.

12 DE AGOSTO DEL 2013.- Se realiza el contrato con el Ing. Homero Manuel Rojas, para mejorar la climatización existente en el paseo shopping y de esta manera dar un mejor ambiente de trabajo a nuestros colaboradores, a un costo de \$ 748,16 incluido el IVA.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2013.- Con el fin de ser más equitativos con los jefes de almacén y de ventas, de acuerdo a la proporción del trabajo realizado, a partir de las comisiones del mes de septiembre del 2013 se decide realizar un incremento en el porcentaje de esta comisión, quedando que la comisión del jefe de almacén matriz es del 0.375% del total de las ventas de este almacén, del jefe de ventas del almacén matriz la comisión es del 0.2625% del total de las ventas de la matriz, todo el resto de almacenes la comisión del jefe de almacén es del 0.5% y del jefe de ventas es del 0.35% del total de las ventas de cada almacén, así mismo la comisión de todos los ejecutivos de cobranza es el 0.75% de lo vendido por cada uno. Así mismo todos los colaboradores que tienen el bono de cumplimiento deberán realizar todas sus actividades para que reciban el 100%, caso contrario se les pagará en función del cumplimiento realizado.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2013.- A partir de esta fecha se inicia la visita en los barrios con el camión de mercadería, de manera que podamos llegar con nuestros productos y reforzar el plan Electrovecino.

04 DE OCTUBRE DEL 2013.- Con el fin de que en la ciudad de Ambato se tenga un Jefe de Almacén de la ciudad de Riobamba se compra un automóvil Chevrolet Sail a un costo de \$ 15.990,00 incluido el IVA y se le entrega al Ing. Patricio Luna para su uso y cuyo valor se descontará en 47 cuotas de \$ 333,13 y 1 de \$ 332,89, por lo que con esta fecha se hace el convenio para la entrega y cuando termine el pago se le adjudicará al Ing. Patricio Luna.

30 DE OCTUBRE DEL 2013.- Se realiza el contrato para salir en el catálogo de compras Diners por la temporada navideña con la promoción de que por compra superiores a \$ 300 se regala un teléfono Panasonic KXT-S520.

11 DE NOVIEMBRE DEL 2013.- Se arreglan los locales con motivos navideños, con el fin de que nos adelantemos a una fecha tan especial del año y que nuestros clientes se adelanten en sus compras para la navidad.

01 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Luego de haber negociado con las marcas y tarjetas de crédito se inician las promociones por la temporada navideña, incluso algunas iniciaron desde días anteriores, las mismas que son las siguientes:

TARJETAS DE CRÉDITO:

- 1. DINERS CLUB:** Por compras igual o mayor a 300 dólares, gratis 1 teléfono Panasonic KXT-S520.
Del 15 de Noviembre del 2013, al 31 de Diciembre del 2013.
- 2. VISA, MASTERCARD Y AMERICAN EXPRESS:** en el plan 12 meses sin interés 2 meses de gracia.
Del 15 de Noviembre del 2013, al 07 de Enero del 2014.

- 3. VISA, MASTERCARD DE PACIFICARD:** en el plan 3 Y 6 meses sin interés, dos meses de gracia y en el plan de 3 a 48 meses con interés también con dos meses de gracia.
Del 15 de Noviembre del 2013, al 07 de Enero del 2014.

ELECTROCONVENIOS:

1. Todos los convenios en las diferentes ciudades donde tenemos presencia, el precio marcado a 5 meses sin interés, para lo cual se pegará los afiche en todos los convenios la última semana de Noviembre.
Del 01 de Diciembre del 2013, al 31 de Diciembre del 2013.
2. Para los mejores convenios se entrega un regalo para una rifa y/o el grupo DINASTÍA ALMEIDA para la celebración de la navidad, previa la coordinación de la disponibilidad de tiempo del grupo en el día y hora requerida por el convenio con la publicidad correspondiente.
Se entregará un presente al representante de cada convenio (Presidente y Tesorero), con un calendario de pared y escritorio.

ELECTROVECINO:

1. Para los mejores barrios se entregará un regalo para una rifa y/o un disco móvil para la celebración de la navidad, previa la coordinación de la disponibilidad de tiempo del disco móvil en el día y hora requerida por el barrio con la publicidad correspondiente.
2. Se entregará un presente a cada dueño de la tienda del barrio, con un calendario de pared y de escritorio.

MARCAS:

- 1. INDURAMA:** Combos con lo comunicado a su debido tiempo.
Hasta el 30 de noviembre el 8% de descuento adicional en los productos de stock y los productos de baja y media gama que se compren hasta esta fecha.
PROMOCIÓN AL MUNDIAL: por cada producto de Indurama recibe un boleto para un viaje al mundial de fútbol.
Del 01 de Abril del 2013 al 30 de abril del 2014.
VENEDORES: En noviembre bonos TÍA de \$ 2.5 por cocinas de 20 y 24” y de \$ 5.0 por cocinas de 30”.
- 2. MABE, DÚREX Y G.E:** Productos innovadores.
VENEDORES: En Noviembre, bonos TÍA de \$ 2.5 por cocinas de 24” y de \$ 5.0 por cocinas de 30”.
- 3. TRAMONTINA:** Por cada USD 50,00 de compra de cualquier tipo de productos de la marca TRAMONTINA, el cliente recibirá un cupón para participar en el sorteo “Tramontina te lleva a Brasil”
Del 06 de noviembre del 2013 al 31 de Diciembre del 2013.
- 4. MUEBLES EL BOSQUE:** por cada producto vendido el ejecutivo de ventas recibe un boleto para la rifa de 5 productos de muebles el bosque, la rifa será el 15 de

noviembre del 2014. Karina sacará copias de las facturas y entrega a Adrián, quién llena los boletos, envía y comunica a los ejecutivos de ventas los boletos enviados.

- 5. CHAIDE Y CHAIDE:** En todos los productos el 15% de descuento en las compras de contado.

Del 01 de Diciembre del 2013, al 31 de Diciembre del 2013.

- 6. RESIFLEX:** Por la venta de \$ 2.000 reciben un bono TÍA de 20 dólares, que serán repartidos entre los colaboradores que han sumado la venta de \$ 2.000 en partes proporcionales.

- 7. CHALLENGER:** En gasodomésticos existentes en stock \$ 25.00 de descuento por cada uno.

- 8. ELECTROBAHÍA:** 01 de diciembre del 2013 al 31 de diciembre del 2013 o hasta terminar el stock del producto o del promocional.

- 16 Promociones propias del almacén, con 3 productos a mitad de precio y 3 productos gancho al precio de compra.
- Regalos por cada compra y de acuerdo al monto (restringido, ya que no se tiene muchos regalos).
- Por cada pago realizado se entregará una funda de caramelos (hasta agotar el stock).
- Por cada compra y pago se entregará un calendario Electrobahía.
- Se envió correos de las promociones a nuestros clientes, en los mismos que hay una opción de imprimir este correo y si llegan a cualquier almacén con este correo impreso se gana un jarro Electrobahía que será entregado por el Jefe de Almacén y posteriormente entregado a MKT para su tabulación. Hay que tener tabulado para entregar un jarro por persona.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

05 DE FEBRERO DEL 2013.- Los socios de la empresa aprueban el presupuesto general para el año 2013, el mismo que el cumplimiento será revisado mes a mes.

01 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Se contrata a la empresa ASEGURADORA DEL SUR, para asegurar por un año hasta el 01 de diciembre del 2014 a la empresa en: Incendio con un costo de \$ 1.651,47, Robo y asalto con un costo de \$ 3.392,17, Vehículos con un costo de \$ 2.930,84, Transporte interno con un costo de \$ 2.852,44, Ruta segura con un costo de \$ 2.499,20 y se eliminó la póliza de Fidelidad.

26 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Las cuentas con los socios de la empresa se dejó al día, sin embargo los compromisos financieros con el Banco del Pichincha continúan de acuerdo a lo planificado, así como también queda pendiente el préstamo de \$ 50.000,00 realizado por la Gerencia General.

31 DE DICIEMBRE DEL 2013.- La Junta General de socios aprueba el presupuesto para el año 2014, el mismo que el cumplimiento será revisado mensualmente.

31 DE DICIEMBRE DEL 2013.- 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 \$ 29.298,15, tomando en cuenta que Marcimex el descuento lo hacen 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) Dismayor con notas de crédito por un valor de \$ 13,644.53 3) Chaide y Chaide con notas de crédito por un valor de \$ 14,110.22. 4) Electrolux con notas de crédito por un valor de \$ 670.88. 5) Muebles el Bosque con notas de crédito por un valor de \$ \$ 872.52.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

01 DE ENERO DEL 2013.- Se realizan los contratos de arrendamiento por dos años de los locales y bodegas de Riobamba con los socios, de acuerdo a los valores acordados en cada uno de los contratos.

09 DE FEBRERO DEL 2013.- Con el fin de socializar con todos los compañeros de la empresa se realiza en el parqueadero de la empresa un acto por el carnaval, en donde se realiza el concurso de coplas de carnaval con premios económicos, un chanco hornado, disco móvil y más.

01 DE MARZO DEL 2013.- Se realiza el contrato de arrendamiento por dos años del almacén del puyo con el valor acordado en el respectivo contrato.

01 DE MARZO DEL 2013.- Se realiza el contrato de arrendamiento por dos años del almacén de Ambato con el valor acordado en el respectivo contrato.

08 DE ENERO DEL 2013.- Con el fin de eliminar tiempos muertos por la mañana y para dar mejor comodidad a nuestros colaboradores, y de esta manera bajar el rubro por el pago de horas suplementarias a partir de esta fecha la hora de entrada es a partir de las 9h00, eliminando ½ de trabajo suplementario diario. Se mantiene que área comercial descansa un lunes cada 15 días y la parte administrativa trabaja de lunes a viernes, estos últimos da el apoyo al área comercial todos los lunes de acuerdo a los almacenes destinados.

01 DE ABRIL DEL 2013.- Se realiza el contrato de arrendamiento de la bodega del Puyo por dos años y con un valor acordado que está en el contrato.

15 DE ABRIL DEL 2013.- Se realiza el contrato con la empresa líderes para la capacitación de los colaboradores en TRABAJO EN EQUIPO, a un costo de \$ 3.141, 60 incluido el IVA, con la finalidad de que los todos los colaboradores trabajemos en conjunto por el bien de la empresa.

15 DE MAYO DEL 2013.- Se instala en cada uno de los almacenes y en la parte administrativa un punto ecológico, de manera que podamos reciclar el papel, el plástico, etc., ya que la empresa tiene presente la responsabilidad social con nuestro planeta.

22 DE JUNIO DEL 2013.- Con el fin de socializar entre todos los colaboradores de la empresa, se realiza el paseo anual a la ciudad de Atacames, la salida el sábado 22 y el regreso el lunes 24 de junio del 2013.

20 DE SEPTIEMBRE DEL 2013.- Se realiza un convenio con el Ing. Fabricio Vizuite para la venta de productos lácteos y quesos a todos los colaboradores de la empresa, y cuyas compras se les descontará del rol de pagos mensualmente, de acuerdo a lo convenio entre el colaborador y la distribuidora de lácteos.

07 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Se recibe los trabajos de las estudiantes de la Espoch, María Belén Cascante con el tema “Análisis del clima organizacional en Electrobahia Cía. Ltda., para el período 2013-2014” y Pamela Boezio con el tema “Auditoria de Gestión para el departamento de Talento Humano aplicado a la empresa Electrobahia Cía. Ltda.

07 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Con el fin de compartir con todos los colaboradores de la empresa, se realiza el pase del niño por las calles de nuestra ciudad, la misa en la iglesia de la merced y la cena navideña en el restaurant LOM.

20 DE DICIEMBRE DEL 2013: Se entrega canastas navideñas a todos los colaboradores de la empresa en reciprocidad al trabajo realizado durante todo el año.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2013.- Con el fin de seguir posicionando a la empresa mediante la radio más conocida en cada una de las ciudades en donde tenemos presencia, se contrata en la ciudad de Riobamba a la radio Canela a un costo mensual de \$ 332,64, en la ciudad del Puyo a la radio Aventura a un costo mensual de \$ 350, y en Alausí a la radio Recuerdos a un valor de \$ 89,60, todo los valores incluyen en IVA.

07 DE ENERO DEL 2013.- Se realiza el contrato con Urbano Express Rapiexx S.A., para la distribución de de la tarjeta de beneficios y descuentos Electrobahiacard a alrededor de 6.000 clientes seleccionados por su monto de compra y puntualidad en los pagos, de manera que entregaremos en el tiempo de 60 días esta tarjeta de fidelidad a un costo de entrega por tarjeta de \$ 0.75 más IVA.

01 DE ABRIL DEL 2013.- Se contrata los servicios de radio Canela de la ciudad de Ambato para la publicidad del nuevo almacén en esta ciudad, a un costo mensual de \$ 443,52 incluido el IVA.

18 DE ABRIL DEL 2013.- Se realiza el contrato con el Sr. Daniel Bolaños para la confección de 500 camisetas jersey blancas de cuello redondo a un costo de \$ 2.500,00 incluido el IVA, con la finalidad de seguir posicionando a la empresa.

08 DE MAYO DEL 2013.- Se realiza el contrato para la confección de 1.000 mandiles a un costo de \$ 3.500,00 con tarifa 0, con la finalidad de entregar en las próximas fiestas de Abril a todos los vendedores ambulantes en los desfiles, con el fin de seguir posicionando a la empresa.

29 DE OCTUBRE DEL 2013.- Se recibe del departamento de marketing el manual de imagen, de manera que para cualquier diseño se tenga los colores y medidas de nuestro logotipo.

23 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Se realiza los contratos con la radio Canela de Riobamba y Ambato para publicitar por este radio en el año 2014, a un costo mensual de \$ 308,00 y \$ 400,96 respectivamente y cuyos valore incluyen el IVA.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

08 DE MARZO DEL 2013.- Debido a que desde el 01 de Abril del 2013 se instalará el almacén en la ciudad de Ambato se contrata los servicios de la CNT para el servicio de internet.

12 DE MARZO DEL 2013.- Con la finalidad de mejorar la transferencia de datos entre todos nuestros almacenes, se realiza un nuevo contrato con la CNT para mejorar el ancho de banda de la comunicación.

30 DE ABRIL DEL 2013.- Se compra 25 licencias de Microsoft Office 2013, 30 licencias de Microsoft SQL CAL 2012, 1 licencia de Microsoft SQL Server edition 2012 y 30 licencias de Microsoft Professional 8 Sngl OPEN 1, a la empresa MAINT Cía. Ltda., a un costo aproximado de \$ 25.000,00.

28 DE JUNIO DEL 2013.- Se realiza el contrato para la adquisición de 1 licencia de Windows Server Standart 2012 y 30 licencias de Windows Server CAL 2012, con la finalidad de terminar la regularización de las licencias, a un costo total de \$ 1.741,33 incluido el IVA.

30 DE OCTUBRE DEL 2013.- Se realiza el contrato para el registro del dominio de Electrobahia.com.ec, para un período de tres años, con el objetivo de seguir manteniendo la imagen de la empresa en el manejo de los correos electrónicos.

07 DE NOVIEMBRE DEL 2013.- Se realiza el contrato con la empresa NODOVIP para la contratación de un servidor dedicado 2048 para el alojamiento de la página web y de los correos electrónicos de Electrobahía Cía. Ltda., con un costo para tres años de servicio de \$ 1.940,86 incluido el IVA.

11 DE NOVIEMBRE DEL 2013.- Se recibe la cotización del ERP Fenicios para la implantación en la empresa, la misma que tiene un valor aproximado de \$ 150.000,00, para lo cual luego del conocimiento la Junta General aprobará la misma.

07 DE DICIEMBRE DEL 2013.- Se retoma las capacitaciones del buen manejo de gobierno corporativo con los asesores Ing. Walter Gavilánez y Dr. Freddy Rodriguez.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

A continuación se detallan las principales inversiones en activos fijos que ha realizado la Compañía durante al año 2013.

Equipo de Computación	10.095,33
Equipo de oficina	223,21

Equipo de Telecomunicaciones	21.732,00
Material Publicitario	9.746,13
Muebles y Enseres	12.191,66
Equipo de monitoreo y vigilancia	5.275,55
Vehículo	14.723,21
Equipo de seguridad	300,00

TOTAL **\$ 74.287,09**

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 el trámite No. 106012012016459-106012012016729, con fecha 26 de Julio del 2013, el SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, mediante resolución RC2-COBRMC13-00002, dispone que se compense el anticipo del impuesto la renta del 2009 y cuyo valor es de \$ 29.920,20, más los intereses de \$ 14.824,66, dando un total de \$ 44.744,86, con el acta de determinación No. 0620120100014, con fecha 29 de octubre del 2012 que 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, más los intereses de \$ 2.274,82 menos la retención de \$ 45.50, dando un valor a reconocer por el SRI de \$ 34.058,35, quedando un saldo final a pagar de \$ 10.686,51, el mismo que es cancelado en su totalidad, luego del trámite respectivo realizado con el Dr. Fabricio Moreno.
- Según el trámite 106012013013515, con fecha 06 de Diciembre del 2013, el SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, mediante resolución 106012013RREC006466, acepta el reclamo de pago indebido por anticipo del Impuesto a la Renta del ejercicio económico 2009, por lo que reconoce el derecho que tiene Electrobahía Cía. Ltda., para que se le reintegre la cantidad de \$ 29.920,00, pagada indebidamente por concepto de Anticipo de Impuesto a la Renta del ejercicio económico 2009, más los intereses correspondientes calculados a partir del 31 de Octubre del 2013 y menos la retención correspondiente. Con fecha 11 de Diciembre del 2013 nos emiten una nota de crédito de Excepción No. 0112763, por el valor de \$ 30.518,75, el mismo que solo puede ser utilizado para cancelar el impuesto a la renta.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS:

En este ejercicio económico se observa un aumento en el total de activos en relación al año anterior en un 25.09% o en \$. 702.721,08 (año 2013: \$ 3.503.154,68 vs año 2012 \$ 2.800.433,60), los detalles de las cuentas más importantes se indican a continuación:

ACTIVO CIRCULANTE.

- **ACTIVO DISPONIBLE:** La compañía mantiene cinco cuentas bancarias con los siguientes saldos cortados al 31 de diciembre del 2013: Banco Pichincha (Sobregiro contable): \$. 466.50, Banco Guayaquil (Sobregiro contable): \$. 55.57, UNIBANCO: \$ 1.909,09, Banco Internacional: \$. 17.051,99 y Cooperativa Oscus: \$. 100,00, una vez realizada la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$. 96.579,48, con un incremento del 20% en relación al año 2012, cuyo valor total en caja y bancos fue de \$. 80.406,09.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro cuentas y documentos por cobrar en el 2013 tiene un valor de \$. 1.798.048,86, comparándolo con el período 2012 con un valor de \$. 1.364.248,11, se observa un incremento del 31.80% o de \$. 433.800,75. La cuenta se desagrega así:

CUENTA	2012	2013	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Clientes	\$ 1,122,402.62	\$ 1,498,826.00	\$ 376,423.38	33.54%
Tarjetas de crédito	\$ 12,996.57	\$ 36,210.56	\$ 23,213.99	178.62%
Tributos por Cobrar:	\$ 219,029.99	\$ 202,295.73	\$ (16,734.26)	-7.64%
Anticipos (Empl. y Prov.)	\$ 9,818.93	\$ 29,697.82	\$ 19,878.89	202.45%
Otras cuentas por cobrar		\$ 31,018.75		
Total cuentas por cobrar	\$ 1,364,248.11	\$ 1,798,048.86	\$ 433,800.75	31.80%

- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2013 tiene un valor de \$ 1,110,531.59, que en relación al periodo 2012 con un valor de \$ 937,509.01 se evidencia un incremento de un 18.46% o de \$ 173,022.58, las variaciones en los principales rubros, son:

CUENTA	2012	2013	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Línea Blanca	\$ 326,389.06	\$ 456,203.17	\$ 129,814.11	39.77%
Línea Café	\$ 339,636.91	\$ 327,205.01	\$ (12,431.90)	-3.66%
Línea muebles	\$ 44,983.67	\$ 73,471.50	\$ 28,487.83	63.33%
Mercaderías	\$ 137,386.88	\$ 173,790.27	\$ 36,403.39	26.50%
Línea Veh. de Transporte	\$ 47,070.88	\$ 52,139.79	\$ 5,068.91	10.77%
Colchones	\$ 25,958.53	\$ 21,128.34	\$ (4,830.19)	-18.61%
Suministros y Materiales	\$ 16,083.08	\$ 6,593.51	\$ (9,489.57)	-59.00%
TOTALES	\$ 937,509.01	\$ 1,110,531.59	\$ 173,022.58	18.46%

- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2013 tiene un valor de \$. 439.134,63, que en relación al período 2012 con un valor de \$ 356.833,82, se observa un incremento en relación al año anterior en un 23.06% o de \$. 82.300,81, este incremento se debe principalmente al reavalúo del terreno de la empresa y las adquisiciones de activos fijos que efectuó la compañía en este período.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2013 tiene un valor de \$. 2.961.225,92, que en relación al período 2012 con un valor de \$. 2.499.741,30, se observa un aumento de un 18.46% o de \$. 461.484,62, lo que significa que el nivel de endeudamiento de la compañía aumentó 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 2013 tiene un valor de 2.309.791,25, que en relación al período 2012 con un valor \$ 1.793.433,88, se observa un aumento del 28.79% o de \$ 516.357,37, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2012	2013	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Obligaciones laborales	\$ 97,783.67	\$ 141,053.25	\$ 43,269.58	44.25%
Obligaciones bancarias	\$ 114,672.32	\$ 89,439.17	\$ (25,233.15)	-22.00%
Obligaciones tributarias	\$ 192,731.15	\$ 226.961,23	\$ 34,230.08	17.76%
Proveedores	\$ 1,386,113.80	\$ 1,850,939.74	\$ 464,825.94	33.53%
Otras cuentas por pagar	\$ 2,132.94	\$ 1,397.86	\$ (735.08)	-34.46%
Pasivo diferido	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTALES	\$ 1,793,433.88	\$ 2,309,791.25	\$ 516,357.37	28.79%

PASIVO A LARGO PLAZO.

- El pasivo a largo plazo en el año 2013 tiene un valor de 651.434,67, que en relación al período 2012 con un valor de \$ 706.307,42, se observa una disminución del 7.77 % ó de \$ 54,872.75, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2012	2013	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Préstamo B. Pichincha.	\$ 27,018.29	\$ 12,306.49	\$ (14,711.80)	-54.45%
Cuentas por pagar	\$ 634,684.13	\$ 524,739.26	\$ (109,944.87)	-17.32%
Provisión Jubilación Patronal y desahucio	\$ 44,605.00	\$ 64,388.92	\$ 19,783.92	44.35%
Préstamo de Gerencia	\$ -	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	100.00%
Préstamos de socios			\$ -	0.00%
TOTALES	\$ 706,307.42	\$ 651,434.67	\$ (54,872.75)	-7.77%

PATRIMONIO:

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

- La utilidad neta obtenida en el ejercicio 2013 y cuyo valor es de \$ 341.372,71, fortaleciendo a nuestra empresa para tener mejor apertura con los proveedores y las instituciones financieras.

- Superávit por el reavalúo del terreno de la empresa por un incremento en su valor de \$ 55.113,64.

Además debemos tomar en cuenta lo siguiente:

- La cuenta Reserva Legal tiene un valor de \$. 11.664,06.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS:

- **TOTAL DE INGRESOS:** El total de ingresos en el 2013 tiene un valor de \$ 7.725.629,84, que en relación al período 2012 con un valor de \$ 7.405.145,10, se observa un incremento del 4.32 % o de \$ 320.484,74.
- Las ventas netas totales en el 2013 tiene un valor de \$ 7.392.835,41, que en relación al período 2012 con un valor de \$. 7.122.944,48, se observa un incremento en ventas del 3.79% o de \$. 269.890,93, debido a que desde Abril se instaló el almacén de Ambato.

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	2013
VENTAS	5,804,235.86	5,713,195.26	7,401,569.64	7,761,273.92	7122944.48	7392835.41



- Los otros ingresos totales en el 2013 tienen un valor de \$. 332.794,43, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 311.619,15, otros ingresos en ventas con un valor de \$ 13.707,10, gestión cobranza con un valor de \$ 7.468,18.

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2013 tiene un valor de \$. 5.687.689,21, que en relación al período 2012 con un valor de \$. 5.475.253,05, se observa un incremento del 3.88% o de \$. 212.436,16.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2013 tiene un valor de \$. 1.705.146,20, que en relación al período 2012 con un valor de \$. 1.647.691,43, se observa un incremento del 3.49% o de \$. 57.454,77.

Los gastos de ventas en el año 2013 tienen un valor de \$. 1.405.003,81, que en relación al período 2012 con un valor de \$. 1.419.386,73, se observa una disminución del 1.01 % o de \$. 14.382,92

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

CUENTA	2012	2013	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Remuneraciones	\$ 594,762.50	\$ 605,769.27	\$ 11,006.77	1.85%
Publicidad y Propaganda	\$ 50,946.41	\$ 95,049.04	\$ 44,102.63	86.57%
Arriendos	\$ 212,246.15	\$ 245,298.92	\$ 33,052.77	15.57%
Com. tarjetas de crédito	\$ 136,687.93	\$ 70,237.91	\$ (66,450.02)	-48.61%
Eventos publicitarios	\$ 28,068.44	\$ 1,785.80	\$ (26,282.64)	-93.64%
Servicios Básicos	\$ 32,398.80	\$ 34,323.83	\$ 1,925.03	5.94%
Gastos de Depreciación	\$ 41,632.59	\$ 35,325.99	\$ (6,306.60)	-15.15%
Gastos amortizaciones	\$ 42,255.54	\$ 31,861.33	\$ (10,394.21)	-24.60%
Gastos Generales	\$ 280,388.37	\$ 285,351.72	\$ 4,963.35	1.77%
TOTAL	\$ 1,419,386.73	\$ 1,405,003.81	\$ (14,382.92)	-1.01%

- Los gastos de administración en el año 2013 tienen un valor de \$ 268.920,49, que en relación al período 2012 con un valor de \$. 353.584,78, se observa una disminución de un 23.94% o de \$. 84.664,29.

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

CUENTA	2012	2013	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Rem. Adm.	\$ 281,588.63	\$ 205,505.14	\$ (76,083.49)	-27.02%
Gastos mov. y viáticos	\$ 8,050.52	\$ 6,277.65	\$ (1,772.87)	-22.02%
Impuestos y patentes	\$ 120.00	\$ 1,866.79	\$ 1,746.79	1455.66%
Honorarios profesionales	\$ 3,261.04	\$ 13,489.59	\$ 10,228.55	313.66%
Gastos depreciación	\$ 11,990.56	\$ 11,990.56	\$ -	0.00%
Gastos generales	\$ 48,574.03	\$ 29,790.76	\$ (18,783.27)	-38.67%
TOTAL	\$ 353,584.78	\$ 268,920.49	\$ (84,664.29)	-23.94%

- Los gastos no deducibles en este período fueron de \$. 22.059,83.
- En el presente ejercicio económico se registra una utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta de \$. 341.372,71.

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 \$ 198.535,05 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 \$ 73.015,01, 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 \$ 109.346,57, básicamente se trata de préstamos pagados a instituciones financieras.
- Producto de estas actividades el efectivo neto aumentó a un valor de \$ 16.173,47, esto sumado al efectivo al inicio del año, se obtiene un efectivo al final del año de \$ 96.579,56.
- En conclusión, podemos indicar que la Compañía durante el ejercicio 2013 generó recursos suficientes en las actividades de operación para poder atender las actividades de inversión en activos y en actividades de financiamiento, como el pago de obligaciones financieras y dividendos a socios.

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 2013 el capital de trabajo tiene un valor de \$ 695.368,68, que en relación al período 2012 el capital de trabajo con un valor de \$ 588.729,33, se observa un incremento del 18,11% o de \$ 106.639,35. Esto se debe a que hay un aumento de las cuentas por cobrar, por un ligero aumento en las ventas, así como también por el incremento de los inventarios y por la instalación del almacén de Ambato.
- **RAZÓN DE CIRCULANTE.-** es un indicador más confiable de la solvencia que el capital de trabajo. En el año 2013 la razón de circulante tiene un valor de 1.30, que en relación al período 2012 con un valor de 1.33, se observa una ligera disminución del 2.26% o de 0.03, por lo que prácticamente se ha mantenido, sin embargo esta ligera disminución se debe a un incremento en el pasivo a corto plazo, así como también una

incremento en el activo circulante debido al aumento del inventario de la empresa, pero porcentualmente el pasivo subió más que el activo.

- **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 2013 la prueba ácida tiene un valor de 0.82, que en relación al período 2012 con un valor de 0.81, se observa un incremento del 1.23% o de 0.01. Esta situación se debe al aumento del valor en la caja bancos.
- **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 2013, el índice de rotación de cuentas por cobrar en el año 2013 tiene un valor de 2.34, que en relación al período 2012 con un valor de 2.51, se observa una disminución del 6.77% o de 0.17. Lo que significa que se ha bajado la efectividad en la cobranza, sin embargo esta ligera disminución del índice también es por el aumento 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 2013 el período promedio de cobranza es de 177.55 días, que en relación al período 2012 con 139.82 días, se observa un incremento del 26.99% o de 37.73 días. Este incremento es debido a la falta de efectividad en el cobro y hay que mejorar en los procedimientos para el cobro.
- **ROTACION DE INVENTARIOS.-** mide las veces promedio que rota el inventario en la empresa. El índice de rotación de inventarios en el año 2013 tiene un valor de 5.55 veces, que en relación al período 2012 con un valor de 5.22 veces, se observa un aumento del 6.32% o de 0,34 veces. El incremento en este índice es debido al aumento en el costo de las mercancías vendidas y la disminución en el inventario promedio.
- **DÍAS DE INVENTARIO PROMEDIO DISPONIBLE.-** son una medición aproximada del lapso que se requiere para comprar, vender y reponer el inventario. En el año 2013 los días de inventario promedio disponible tiene un valor de 71.27 días, que en relación al período 2012 con un valor de 62,50 días, se observa un incremento del 14.03% o de 8.77 días. Este incremento se debe al aumento del inventario final del 2013.
- **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 2013 la razón de activos fijos sobre pasivos a largo plazo tiene un valor de 0,67, que en relación al período 2012 con un valor de 0,51, se observa un incremento del 31.37% o de 0.16. Esto se debe al pago realizado a los acreedores accionistas. Si la empresa necesita obtener un préstamo a largo plazo en el futuro, está en una mejor posición para obtenerlo.
- **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 2013 la razón de pasivos sobre capital contable tiene un valor de 5.46, que en relación al período 2012 con un valor de 8.31, se observa una disminución del 34,30% o de 2,85. Al haber una disminución es mejor para la empresa y esto se debe a que

aumentó el capital contable (PATRIMONIO) por el resultado obtenido y el reavalúo del terreno de la empresa, a pesar de un incremento en el pasivo.

- **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 2013 el nivel de endeudamiento es del 84,53%, que en relación al período 2012 con un valor del 89.26%, se observa que hay una disminución de un 5.30% o de 4.73. Esta disminución es beneficiosa para la empresa por lo que bajó 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 2013 la razón de ventas netas sobre activos tiene un valor de 2,35, que en relación al período 2012 con un valor de 2,42, se observa que hay una disminución en un 2.93% o de 0,07. La razón es que el incremento en el activo fue mayor que el incremento en las 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 2013 el ROA es del 11.55%, que en relación al período 2012 con un valor del 5.32%, se observa un incremento de un 117.11%. Esto se debió al aumento de la utilidad y el incremento del activo en menor proporción.
- **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 2013 el ROE es del 81.03%, que en relación al período 2012 con un valor de 45.89%, se observa un incremento del 76.57%. Este aumento se debió al incremento de la utilidad en el 2013 y el reavalúo del terreno de la empresa.
- **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 2013 el margen bruto sobre ventas tiene un valor del 23,06%, que en relación al período 2012 con un valor del 23.13%, se observa una ligera disminución del 0.3%. Al ser ligera la disminución vemos que tanto el margen bruto y las ventas se han mantenido o han tenido ligeras variaciones.
- **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 2013 el margen de utilidad neta sobre las ventas tiene un valor del 4.62%, que en relación al período 2012 con un valor del 1.73%, se observa un incremento de 167.05%, 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 2013 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 11.11%, basados en la información histórica de años anteriores y de acuerdo a los resultados observamos un incremento en ventas en el año 2013 con relación al 2012 del 3.79%, dando un desfase general del 7.32%, siendo este el factor principal para no llegar la utilidad proyectada, sin embargo en el 2013 se vendió un poco más, pero con mayor rentabilidad, debido a que mantuvimos los precios, los primeros meses del año mantuvimos 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 junio del 2013, se realizó la venta con tarjeta de crédito hasta 6 meses sin interés y con el objetivo de competir en el mercado y obtener liquidez para la empresa, a pesar de mantener los precios en este año y que las principales tarjetas mantuvieron las comisiones, 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 2013 es de \$ 70.237,91 y como solo en el segundo semestre se vendió a 12 meses sin interés, el 50%, es decir \$ 35.118,96 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 \$ 15.803,53.
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 2013 se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos por un monto aproximado de \$ 74.287,09, que en su gran mayoría 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 diferencia del anticipo del impuesto a la renta del 2009 de la empresa al SRI por un valor de \$ 10.686,51, influyendo también para el no cumplimiento del presupuesto.
6. **INVERSIONES.-** No se realizaron inversiones significativas y que no estuvieran planificadas en el 2013, más bien no se instaló el almacén que estaba presupuestado.
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 mismos.

8. INSTITUCIONES FINANCIERAS.- Durante el 2013 se realizó un préstamo por un monto de \$ 115.000,00 del Banco del Pichincha, mismos que al final del año se canceló en su gran mayoría, quedando la empresa con un saldo pequeño pendiente 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 2013, se registra una utilidad antes de participación de trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal de \$ 341.372,71, que luego de restar el 15% de participación de trabajadores, 22% de impuesto a la renta y 5% de reserva legal, queda a disposición de los accionistas \$. 221.237,19, es recomendación de la Gerencia General que el 50% ó \$ 110.618,60 se distribuya a los accionistas en proporción a su número de participaciones y el otro 50% ó \$ 110.618,59 se capitalice para fortalecer a la empresa y de esta manera tener mayor solvencia ante los proveedores e instituciones financieras. Hay que tomar en cuenta que las pérdidas generadas en años anteriores han sido resarcidas con el superávit por el reavalúo del terreno.

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 2014 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 11.11%, 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 \$ 500.000,00 en el Banco del Pichincha y con este dinero adquirir mercadería en mejores condiciones, así como también aumentar los activos productivos de la empresa, 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 2014, 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 y con tarjeta de crédito.
- 3. APALANCAMIENTO EN PROVEEDORES.-** Para el período 2014 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 o a su vez pagar la mínima tasa de interés y a largo plazo.

- 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 y Electroconvenios 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 2014, 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.

Además se recomienda realizar una remodelación en los principales almacenes, de manera que podamos ofertar nuestros productos en un ambiente más acogedor.

- 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 se siga evaluando 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 y dotar de nuevos uniformes a todo el personal 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.- Realizar una estrategia de fidelización de los clientes que ya nos han comprado, mediante la visita personal para el retorno de los mismos. 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 2014, 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, realizar la compra de un ERP, mejorar nuestra página web y publicidad en las redes sociales y medios electrónicos, realizar ferias de productos de remate, motos, muebles y colchones, terminar con la consultoría en Empresas Familiares, realizar el programa anual de capacitación interna, cumplir con los horarios de trabajo programados para todo el personal, reforzar en las ciudades donde realizamos e implantar los planes Electrovecino, Electroinstitución y Electroconvenios 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 blue ink, enclosed within a large, hand-drawn circular outline. The signature appears to read 'Luis Vizuete'.

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