

Riobamba, 27 de Abril del 2015

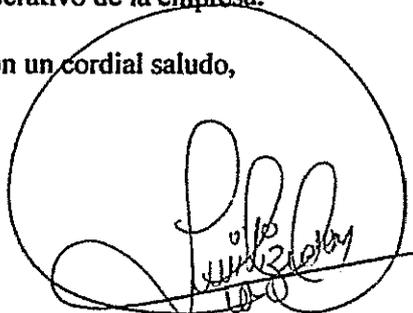
Dra.
Myrian Vizuete
PRESIDENTA DE ELECTROBAHIA CÍA. LTDA.
Presente

Estimada Doctora Vizuete:

Adjunto al presente sírvase encontrar el informe anual de Gerencia, correspondiente al ejercicio económico del año 2014, 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 black ink, enclosed within a circular stamp. The signature is stylized and appears to read 'Luis Walter Vizuete Machado'. The stamp is a simple black circle.

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

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014

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 2014:

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)

La economía del país creció 3,8% en el 2014, según informó el Banco Central del Ecuador (BCE). La cifra es 0,2 puntos menores a la previsión que manejaban las autoridades económicas y que tenían como previsión un crecimiento del 4%. La cifra es la más baja desde el 2011 cuando alcanzó un pico del 7,9%, aunque en los años posteriores ha venido cayendo, lo que significa que la economía crece, pero a tasas cada vez menores. Desde el punto de vista del gasto, el crecimiento del año pasado estuvo determinado por el crecimiento del gasto de consumo final de los hogares (2,41 puntos porcentuales), una constante de los últimos años. El ex ministro de finanzas, Mauricio Pozo, señala que las cifras del Banco Central de los últimos cuatro años muestran un desaceleramiento de la economía ecuatoriana. “Creemos, pero lo hacemos de manera más lenta”. Según Pozo, el crecimiento del 2014 fue menor porque el país no pudo mantener los niveles de gasto de años anteriores. Esto obedeció principalmente a la caída del precio del petróleo en los mercados internacionales. “Eso influyó en la liquidez y en el financiamiento de actividades productivas. Y como consecuencia el crecimiento fue menor”. El ex titular de Finanzas calcula que el crecimiento de la economía este año será cercano al 1%. Al respecto, la agencia Bloomberg y el banco de inversiones JP Morgan hablan de un crecimiento de entre 1,5% y 1,7% para este año. Pero esas previsiones, dice, se hicieron antes de la adopción de la salvaguardia por balanza de pagos, vigente desde el 11 de marzo pasado y que tendrá un impacto en la actividad económica del país. Pozo cree que la evolución de la economía ecuatoriana en los últimos años pudo ser mayor si se hubiese permitido una mayor participación del sector privado. Otro dato que dio a conocer el Banco Central es que en el cuarto trimestre del año pasado, el crecimiento fue de 3,5% en comparación con el mismo período del 2013. Este resultado se explica en gran medida por el desempeño de la economía no petrolera (construcción, manufactura y comercio), que creció en 4,3%. El indicador de la economía petrolera tuvo una contribución negativa (-0,29 puntos porcentuales). Esto “se explica principalmente por las suspensiones programadas en las operaciones de la refinería de Esmeraldas durante el cuarto trimestre de 2014 para su repotenciación”, agregó el BCE en su reporte en línea.

El presidente de la República, Rafael Correa, se refirió a las cifras del BCE. El Mandatario indicó que prácticamente todos los sectores de la economía crecieron, excepto pesca y refinación de petróleo. Esta última cayó casi un 50% por la paralización de la refinería de

Esmeraldas. “Pese a eso, la economía creció en total 3,8% y el sector no petrolero 4,3%”. El Mandatario recordó que el Gobierno está invirtiendo cerca de USD 1 000 millones en la refinería. Esto no es suerte al ver que el resto de América Latina creció apenas 1,1%. Esto es saber algo de economía”. El gerente del BCE, Mateo Villalba, agregó que las cifras muestran una tendencia que se mantiene desde el 2008. “Crece más que el promedio de América Latina, excepto en el 2010, tras la crisis internacional”. Correa y Villalba señalaron que Ecuador está entre los países de mayor crecimiento de la región junto con Colombia, Bolivia, República Dominicana y Panamá. Otro punto de vista es el de Andrés Vergara, analista económico. Al revisar las cifras del BCE, Vergara sostiene que el crecimiento de la economía nacional viene en franca caída en los últimos cuatro años, lo que significa que el modelo económico no está logrando lo esperado. “Si uno se fija en las estadísticas desde 2010 o 2011, el PIB, si bien crece, tiene un ritmo que está decreciendo”. A Vergara le preocupa el hecho que en el último trimestre del año pasado las actividades que dependen del sector privado, como manufactura, comercio, industria, entre otras, no aportaron al PIB y más bien le restaron dinamismo. “Comparados con nosotros mismos las cosas no pintan bien, además el PIB no es necesariamente un indicador de bienestar”. Según este analista, la inversión como tal, sea del sector público o de la empresa privada, ya no tiene los efectos esperados para la economía. Aunque para este año la proyección era crecer un 4%, el escenario internacional hacer prever que será menor al 3,8%, anunció el Ministerio de Finanzas. En contexto el ministro de Finanzas, Fausto Herrera, indicó que las necesidades de financiamiento para este año se mantienen en USD 8 807 millones como inicialmente se presupuestó. Este contenido ha sido publicado originalmente por **Diario EL COMERCIO** en la siguiente dirección: <http://www.elcomercio.com/actualidad/economia-rafacelcorrea-ecuador-pib-gastos.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. ElComercio.com

INFLACIÓN:

Ecuador registró una inflación anual de 3,67% en el 2014 frente al 2,70% del 2013, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre del 2014, el país registró una inflación mensual de 0,11% en comparación al 0,20% del doceavo mes del año previo.

La división de Alimentos y Bebidas no alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 27,74% del total, seguida de Recreación y Cultura con el 19,27%.

Esmeraldas es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,60%, seguida de Machala con 0,41%. Mientras, Loja y Manta son las que menos inflación tienen con el -0,12 y -0,18% respectivamente.

La Canasta Básica se ubicó en 646,30 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de 634,67 dólares. En diciembre del 2013, la Canasta Básica llegó a 620,86 dólares con un ingreso familiar de 593,60 dólares.

Dentro de nuestro compromiso de entregarle al país cifras de calidad de manera adecuada y oportuna y respetando el calendario estadístico, el INEC publicó a las 09h00 del cuarto día laborable de enero el reporte del IPC.

Finalmente, el INEC informa que cumpliendo con su política de calidad estadística, realizará el Cambio de Año Base del Índice de Precios al Consumidor a partir de enero del 2015, el cual será presentado, según calendario estadístico, el cuarto día laborable de febrero. El cambio de año base es un procedimiento estadístico cuyo objeto es el actualizar los productos que componen la canasta del índice de precios al consumidor, así como sus ponderaciones, de manera que reflejen las tendencias actuales de consumo de la población. El índice con año base 2014 reemplazará al índice vigente que tiene como base el año 2004.

DESEMPLEO:

En el mes de diciembre de 2014, la Población en edad de trabajar (PET) en el Ecuador fue de 11'159.255 personas y la Población Económicamente Activa (PEA) fue de 7'194.521 personas. De dicha población, la cifra de los empleados es de 6'921.107 personas y la de los desempleados 273.414.

Las cifras antes mencionadas permiten obtener los indicadores del mercado laboral. En diciembre de 2014 se registra una tasa de desempleo de 3,80% a nivel nacional (urbano y rural), de 4,54% en el área urbana y 2,25% en el área rural. Al comparar el desempleo nacional con el dato registrado en diciembre de 2013 (4,15%) muestra una reducción de 0.35 puntos porcentuales. La comparación histórica de los datos, hace evidente una tendencia a la baja del indicador, mismo que en diciembre de 2008 fue de 5,95%.

El desempleo en las cinco principales ciudades a diciembre 2014 es de 3,22% en Quito, 4,01% en Guayaquil, 2,30% en Cuenca, 2,48% en Machala y 3,68% en Ambato.

La tasa de participación en el Ecuador se ubica en el 69.10%, la cual mantiene sus niveles históricos (diciembre 2013: 64%, diciembre 2012: 62%). Por su parte, el empleo adecuado se ubica en 48,28%, similar al registrado en diciembre de 2013 (47,87%) y superior a la tasa de diciembre de 2012 (46,53%).

El empleo es generado principalmente por el sector privado en aproximadamente un 80%. En diciembre de 2014 dicha relación fue de 82,39% para el sector privado y 17,61% el público.

Los sectores económicos de mayor contribución en el número de personas con empleo son -en orden de importancia- Agricultura, Comercio y Manufactura. Estas tres ramas de la economía concentran el 54,68% de los empleados.

El empleo inadecuado por su parte se ubica en diciembre 2014 en 46,69%, en comparación al mismo mes de los años 2012 y 2013 (47,16% y 47,77% respectivamente) no presenta variaciones significativas. El subempleo (bajo la nueva categorización) como sub segmento se ubica en 12,87%.

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 340 dólares y la canasta básica se ubicó en \$. 617.00 a diciembre del 2014, 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 2014 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 2014.- Como estrategia comercial se inicia a promocionar una fecha alusiva al mes, con dos productos ganchos a muy buen precio y ocho promociones adicionales de la empresa, en total 10 promociones.

14 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza el contrato con el Sr. Bolívar Allauca, para la remodelación y pintado del almacén matriz, sucursal 1, sucursal 2 y sucursal 5, a un costo de \$ 25.340,96 incluido el IVA, de manera que todos los almacenes descritos estén con buena presentación y con los colores corporativos de la empresa.

01 DE FEBRERO DEL 2014.- Con el fin de fortalecer las ventas y realizar una nueva estrategia en el almacén de Ambato, se decide hacer un plan piloto los meses de Febrero y Marzo del 2014 de ofertar solo en este almacén un regalo por cada \$ 100,00 de compra con base en los 100 y un máximo en los \$ 500, es decir de 1 a 5 regalos.

01 DE ABRIL DEL 2014.- A partir de esta fecha se entrega una caja chica de \$ 200 a todos los almacenes de Riobamba y fuera de ella, para dar mayor agilidad en el funcionamiento de cada uno de los almacenes.

07 DE ABRIL DEL 2014.- Con la finalidad de que tengamos un lugar para las ferias se contrata los servicios del Sr. Bolívar Allauca para la remodelación de las canchas de la empresa a un valor de \$ 6.187,27 incluido el IVA.

18 DE MARZO DEL 2014.- Se hace una extensión del contrato del Dr. Bolívar Allauca, por el tema de la remodelación a un costo de \$ 6.030,24 incluido el IVA.

12 DE ABRIL DEL 2014.- En el parqueadero de Electrobahía Cía. Ltda., se realiza la tercera feria de motos, con el fin de fortalecer nuestra presencia en el mercado en la comercialización de las motos, contando con el apoyo de la marca Ranger, para lo cual se hace una publicidad masiva por medio del servicio al cliente, escaparates, redes sociales, página web, hojas volantes, radio, prensa escrita, perifoneo, planes Electrovecino, Electroinstitución y Electroconvenios.

01 DE MAYO DEL 2014.- 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.

01 DE MAYO DEL 2014.- Se realiza los insertos en **Diners**, en los mismos que se promociona que por la compra de cualquier televisor se entregara gratis un balón de futbol **Electrobahia** y por la compra del televisor LED de 40" UN40EH5000 se entregará gratis la camiseta **Electrobahia Ecuador**.

01 DE MAYO DEL 2014.- En los almacenes en mayo del 2014 se promociona que por la compra de cualquier televisor se entregara gratis la camiseta **Electrobahia Ecuador** y por la compra del televisor LED de 40" UN40EH5000 se entregara gratis balón de futbol **Electrobahia**.

02 DE MAYO DEL 2014.- 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 2, 3 y 4 de mayo del 2014.

01 DE JUNIO DEL 2014.- Se inicia un plan piloto del jueves loco, que consiste en que todos los jueves en todos los almacenes en las ventas al contado realizar el 15% de descuento con un plan piloto durante los meses de junio, julio y agosto. En Ambato la promoción es para todos los días.

01 DE JUNIO DEL 2014.- Con el fin de mejorar el servicio para nuestros clientes de motos, se realiza el convenio con el Sr. Mario Cabezas para que realice el engrasado, reajuste, completar el aceite, chequeo de tubos y llantas, activación y carga de baterías, chequeo del sistema eléctrico y pruebas para el correcto funcionamiento de la moto, de manera que la moto salga en perfectas condiciones.

01 DE JULIO DEL 2014.- Se realiza el contrato de arrendamiento de la bodega en la ciudad de Alausí por dos años a un costo de \$ 150,00 líquidos luego de las retenciones correspondientes.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- Se realiza el contrato con el Paseo Shopping para que nuestro almacén permanezca durante dos años más en dicho establecimiento por un valor total por los dos años de \$ 117.795,04 más IVA.

08 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- A partir de la presente fecha y hasta el 31 de Diciembre del 2014, las ventas con la tarjeta de crédito **Pacificard** tienen dos meses de gracia, lo que quiere decir que si compra en Noviembre del 2014 empieza a pagar en Febrero del 2015; si compra en Diciembre del 2014 empieza a pagar en Marzo del 2015, en los siguientes plazos: 3 meses sin intereses, 6 meses sin intereses, 9 meses sin intereses, 12 meses sin intereses y 3,6,9,12,15,18,21,24,36,48 meses con intereses. Los códigos se activan para que todas las ventas ingresen automáticamente con los meses de gracia.

15 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- Con el fin de incrementar las ventas a mejores montos, desde el 15 de Noviembre del 2014 al 30 de Diciembre del 2014, entramos con la promoción de **Diners**, la misma que es que la siguiente: en todas las ventas con la tarjeta **Diners club** en el **PLAN 12 MESES SIN INTERES** se dará dos meses de gracia para el socio **Diners Club**, lo que quiere decir que si compra en Noviembre del 2014 empieza a pagar en Febrero del 2015; si compra en Diciembre del 2014 empieza a pagar en Marzo del 2015
De la misma manera desde el 15 de Noviembre del 2014 al 30 de Noviembre del 2014, **SOLO EN LAS COCINAS A GAS EN LAS MARCAS: DUREX, MABE Y G.E.**, del

precio marcado se hará el 10% de descuento y con el nuevo precio luego del descuento se podrá vender a 12 meses sin interés, más los dos meses de gracia, con la tarjeta Diners Club.

15 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- Se inicia la comercialización del plan PRE PAGO BULK DE DIRECTV, con muchas ventajas para el cliente que no tiene una forma de pago por medio del débito bancario o tarjeta de crédito, además se plantea una importante comisión para los ejecutivos de venta de \$ 10 por plan y al Jefe de Almacén de \$ 2.5 dólares por plan instalado.

17 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- Se inicia la comercialización de las cocinas de inducción para que se financie por medio de las empresas eléctricas hasta 36 meses plazo y se hagan beneficiarios de los 80 Kw/hr que el gobierno nacional está subsidiando, ya que se tiene las claves del SIPEC para esta comercialización.

22 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- 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.

28 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- En el local del Paseo Shopping se realiza el viernes negro con la siguiente promoción:

- Reciba el 15 % de descuento en todas sus compras al contado en efectivo del precio marcado con su tarjeta ElectroBahiacard y llévase de regalo el **PARLANTE DIVOUM UPO + JARRO TERMICO THERMOMATIC PM-155**

28 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- En todos los almacenes se realiza el fin de semana negro con las siguientes promociones:

- El viernes 28, sábado 29 y domingo 30 fue el **fin de semana negro** con el 15 % de descuento en todas compras al contado en efectivo del precio marcado con su tarjeta ElectroBahiacard.
- También en nuestra zona de remate se realizó el 50% de descuento en todas compras al contado en efectivo del precio marcado.

Esta campaña se publicó el día viernes 28 de noviembre de 2014 en el periódico la prensa de la ciudad de Riobamba y se promocionó también por medio de las radios de Riobamba, Alausí, Puyo y Ambato, en las redes sociales como facebook, twitter y en el correo masivo.

01 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Se inicia con la nueva forma de marcar los precios con los nuevos preciadores en todos nuestros productos, de manera que cumplamos con los entes de control y para financiar con la tasa máxima permitida por la ley.

01 DE DICIEMBRE DEL 2014.- A partir del 1 de Diciembre del 2014 y hasta el 30 de Diciembre del 2014, las ventas con las tarjetas de crédito del Banco del Pichincha: Diners, Visa, Mastercard y Discover siguen con los dos meses de gracia, lo que quiere decir que si compra en Diciembre del 2014 empieza a pagar en Marzo del 2015, pero desde este 1 de Diciembre del 2014 es para todos los plazos sin interés: 3 meses sin intereses, 6 meses sin intereses, 9 meses sin intereses, 12 meses sin intereses.

01 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Desde el 01 de Diciembre del 2014 al 31 de Diciembre del 2014 todos los colaboradores trabajan desde las 9h00 de la mañana, en la parte comercial de lunes a sábado y en la parte administrativa de lunes a viernes, lo que quiere decir que los días lunes ya no habrá descanso para la parte comercial y así mismo todos los días entraremos a las 9h00, para el almuerzo o para cualquier cosa se seguirá en el mismo horario de acuerdo al grupo asignado. El grupo de apoyo dará su apoyo el lunes o cuando se lo requiera en los lugares que has sido asignados.

06 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Desde el 06 de Diciembre del 2014 al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock, entramos en la promoción navideña en 6 modelos de televisores TCL, LA PROMOCIÓN ES SOLO AL CONTADO Y EN EFECTIVO CON LOS PRECIOS DE LOCURA, la promoción es a nivel nacional y en la provincia del Chimborazo solo ElectroBahía tiene los precios de locura, la promoción se lo hace en el diario la prensa y en las radios en las que publicitamos. El proveedor publicará los mismos productos con los mismos precios en el comercio y el universo el domingo 7 y 14 de diciembre del 2014.

10 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Desde la presente fecha y hasta el 31 de diciembre del 2014 se realiza las siguientes promociones adicionales:

1. En todas las compras al contado del PVP damos el 20% de descuento + el 10% al contado y con la tarjeta ElectroBahíacard vamos a dar un 5% adicional, lo mismo que hicimos en el fin de semana negro.
2. En todos los productos de la Sucursal 8 de la zona de remate, del PVP de cada producto hacemos el 50% de descuento.
3. Ratificamos que para todos los convenios del PVP hacemos el 20% de descuento y este resultado a 5 meses sin interés.

13 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Hacemos un resumen de todas las promociones implantadas para el mes de Diciembre:

1. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014, los almacenes que lleguen a cumplir el 90% de presupuesto, todos sus integrantes cobrarán un bono adicional de \$ 100,00 y si todos los almacenes llegan al presupuesto, el personal administrativo cobrará también el bono de \$ 100,00.
2. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock del promocional, por todos los pagos que realicen nuestros clientes en las cajas se les entregará una funda de caramelos y un calendario.
3. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock del promocional, a los clientes VIP se les entregará un regalo de acuerdo a los montos de compra y de acuerdo a la tabla establecida.
4. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock del promocional a todos los clientes se les entregará un calendario del 2015.
5. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock del promocional o de los productos, iniciamos con 10 promociones de la empresa para incrementar las ventas en los almacenes.
6. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock del promocional o de los productos, seguimos con todas las promociones de la marca Indurama, las mismas que fueron comunicadas a su debido tiempo.

7. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock del promocional o de los productos, en todas las cocinas a gas en las marcas Durex, Mabe y G.E, en las ventas al contado o a crédito se les hace el 10% adicional de descuento.
8. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014, se continúa con la promoción que inició el 8 de Noviembre del 2014, las ventas con la tarjeta de crédito Pacificard tienen dos meses de gracia, lo que quiere decir que si compra en Diciembre del 2014 empieza a pagar en Marzo del 2015, en los siguientes plazos: 3 meses sin intereses, 6 meses sin intereses, 9 meses sin intereses, 12 meses sin intereses y 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 24, 36, 48 meses con intereses.
9. Desde el 1 de Diciembre del 2014 y hasta el 30 de Diciembre del 2014, las ventas con las tarjetas de crédito del Banco del Pichincha: Diners, Visa, Mastercard y Discover siguen con los dos meses de gracia, lo que quiere decir que si compra en Diciembre del 2014 empieza a pagar en Marzo del 2015, pero desde este 1 de Diciembre del 2014 es para todos los plazos sin interés: 3 meses sin intereses, 6 meses sin intereses, 9 meses sin intereses, 12 meses sin intereses.
10. Desde el 01 de Diciembre al 31 de Diciembre del 2014, en todos los convenios del PVP, hacemos el 20% de descuento y les financiamos a 5 meses sin interés.
11. Desde el 06 de Diciembre del 2014 al 31 de Diciembre del 2014 o hasta agotar el stock, entramos en la promoción navideña en 6 modelos de televisores TCL, LA PROMOCIÓN ES SOLO AL CONTADO Y EN EFECTIVO CON LOS PRECIOS DE LOCURA.
12. Desde el 10 de diciembre del 2014 hasta el 31 de diciembre del 2014 vamos a tener las siguientes promociones adicionales:
 - En todas las compras al contado del PVP damos el 20% de descuento + el 10% al contado y con la tarjeta Electrobahiacard vamos a dar un 5% adicional, lo mismo que hicimos en el fin de semana negro.
 - En todos los productos de la Sucursal 8 de la zona de remate, del PVP de cada producto hacemos el 50% de descuento y si tiene un precio de oferta menor, se venderá al menor precio.
 - Ratificamos que para todos los convenios del PVP hacemos el 20% de descuento y este resultado a 5 meses sin interés.
13. A partir del 13 de Diciembre y hasta el 31 de Diciembre del 2014 o hasta acabar el stock del promocional o de los productos, entramos en la siguiente promoción:
 - Por la compra al contado o a crédito de una LAVADORA LG WFS1632EK ó de una LAVADORA LG WFS1634EK, totalmente gratis el COBERTOR DE LAVADORA LG.
 - Por la compra al contado o a crédito de una LAVADORA SAMSUNG WA16F7L2UWW ó de una LAVADORA SAMSUNG WA16F7L4UWA, totalmente gratis el COBERTOR DE LAVADORA SAMSUNG.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

17 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza el contrato con la empresa auditora AUDITORY & ACCOUNTS S.A de la ciudad de Quito para la auditoría de los estados financieros del ejercicio fiscal 2013, a un costo de \$ 3.472,00 incluido el IVA, para cumplir con nuestras obligaciones con los socios y los entes de control.

01 DE FEBRERO DEL 2014.- Se realiza un contrato de sub arrendamiento de la bodega 2 a VIZMAIMPORT CIA. LTDA., hasta el 31 de Diciembre del 2014 en un área de 73.7 metros cuadrados a un valor de \$ 155.19 incluido el IVA.

05 DE FEBRERO DEL 2014.- Se viaja a la ciudad de Cuenca para que durante el 6, 7 y 8 de Febrero del 2014 buscar a nuevos proveedores de muebles, de manera que podamos ofertar una línea diferente de muebles a nuestros clientes.

19 DE FEBRERO DEL 2014.- Durante el 19, 20 y 21 de Febrero del 2014 se realiza un recorrido por las ciudades de Guayaquil y Cuenca con el fin de visitar a nuestros principales proveedores para mejorar las relaciones con los mismos, así como también mejorar las condiciones de precios y plazos con los que negocia nuestra compañía.

25 DE FEBRERO DEL 2014.- Se realiza un recorrido por la ciudad de Quito con el fin de visitar a nuestros principales proveedores de esta ciudad, para mejorar las relaciones con los mismos, así como también mejorar las condiciones de precios y plazos con los que negocia nuestra compañía.

01 DE MARZO DEL 2014.- En la reunión de socios se autoriza al Gerente General y Presidente de la empresa iniciar los trámites correspondientes para acceder a una línea de crédito de \$ 500.000,00 con el Banco del Pichincha.

01 DE MAYO DEL 2014.- Se inicia con un plan piloto de cobranza durante 3 meses, con el fin de que los ejecutivos de cobranza y el jefe de cobranza se dedique en 100% del tiempo a la cobranza, en donde sus comisiones van a estar en base a los resultados de cobro obtenidos.

01 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Se contrata a la empresa ASEGURADORA DEL SUR, para asegurar por un año hasta el 01 de diciembre del 2015 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 \$ 2.778,32, Transporte interno con un costo de \$ 2.852,44, Ruta segura con un costo de \$ 2.370,75, todos los valores incluyen en IVA.

30 DE DICIEMBRE DEL 2014.- La Junta General de Socios decide hacer un aporte a futuras capitalizaciones de \$ 300.000,00, tomado del pasivo que tiene la empresa con cada uno de los socios en función de sus porcentajes.

30 DE DICIEMBRE DEL 2014.- 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 \$ 120.000,00 realizado por la Gerencia General y de \$ 70.000,00 realizado por la Dirección Comercial.

31 DE DICIEMBRE DEL 2014.- La Junta General de Socios aprueba el presupuesto general para el año 2015, el mismo que el cumplimiento será revisado mes a mes.

31 DE DICIEMBRE DEL 2014.- 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 \$ 21.851,62, 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 no emitió notas de crédito, 3) Chaide y Chaide con notas de crédito por un valor de \$ 16.572,06, 4) Muebles el Bosque con notas de crédito por un valor de \$ 5.279,56, con la particularidad de que en muebles el bosque del último trimestre con un valor de \$ 1.364,04 lo harán en el siguiente año.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

13 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza el contrato con la empresa VESTETEXSA de la ciudad de Ambato para la confección de los nuevos uniformes para cada uno de los colaboradores de los almacenes y departamentos de la empresa a un costo de \$ 15.877,68 incluido el IVA, con el objetivo de que todos estemos bien presentados y uniformados, para dar una buena imagen de nuestra empresa.

16 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza la adquisición de tres impresoras KYOCERA a laser para el departamento administrativo, financiero y secretaría, a un costo de \$ 5.583,20 incluido el IVA, para que todos los documentos impresos de la empresa estén bien legibles y presentados.

16 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza la cena por el aniversario de la empresa, en donde se comparte con todos los colaboradores y de la misma manera se les reconoce con una placa a todos los colaboradores que han cumplido 5 años de labor en nuestra empresa.

01 DE MARZO DEL 2014.- Por el motivo del carnaval se realiza una reunión con todos los colaboradores de la empresa en el parqueadero de la misma, con el fin de socializar entre toda la familia Electrobahía.

17 DE MARZO DEL 2014.- Para mantener la salud y seguridad ocupacional de nuestros colaboradores se contrata a la técnica Ing. Ana Lucía Hidalgo para que realice todos los trámites ante los entes de control e implantar todo lo concerniente a salud y seguridad ocupacional en la empresa, en su primera parte el contrato tiene un valor de \$ 2.988,28 incluido el IVA.

01 DE MAYO DEL 2014.- Se realiza la cena de confraternidad por el día del trabajador, para agradecer por el trabajo realizado a todos nuestros colaboradores.

13 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Con el objetivo de confraternizar con todos los colaboradores de la empresa se realiza el pase del niño Electrobahía a partir de las 18h00, la misa a las 19h00 y la cena navideña a las 21h00, previamente se realizó el triduo en honor al niño Electrobahía. Cabe recalcar que se tuvo la participación en el pase del niño de los hijos de los colaboradores y posteriormente se les entregó un presente por parte de la empresa.

19 DE DICIEMBRE DEL 2014: Se entrega canastas navideñas a todos los colaboradores de la empresa en reciprocidad al trabajo realizado durante todo el año.

31 DE DICIEMBRE DEL 2014.- Con el objetivo de compartir y confraternizar con todos los colaboradores de la empresa se realiza el concurso de años viejos: matriz, sucursal 1 y administrativo, de manera que podamos en conjunto despedir al año viejo, en donde se brinda una cena y unas exquisitas canelas.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2014.- Con el propósito de fortalecer el posicionamiento de la empresa se contrata los servicios para todo el año de las siguientes radios: Canela en Riobamba, Recuerdos en Alausí, Aventura en el Puyo y Canela en Ambato.

13 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza el contrato con la empresa CERÁMICA ANDINA C.A, para la elaboración de 2016 ceniceros con el logotipo de la empresa, para fortalecer el posicionamiento de nuestra empresa y entregar este souvenirs a nuestros clientes especiales, a un valor de \$ 4.493,26 incluido el IVA.

21 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza el contrato con la empresa MASIVA, para el envío masivo de correos electrónicos a todos nuestros clientes para comunicar las promociones y todos los beneficios que nuestra empresa ofrece, a un costo de \$ 862,28 incluido el IVA para todo el año.

24 DE ENERO DEL 2014.- Se realiza el convenio con el Sr. Wilson Espinoza para que en los partidos del Olmedo transmitidos por la radio Bonita 89.3 FM se pase 10 cuñas durante todo el partido a más de que todos los saques de meta sean a nombre de Electrobahía Cía. Ltda., además que el jugador del partido sea a nombre de Electrobahía Cía. Ltda., al mismo que se le entregará un presente en el almacén, durante los meses de Febrero, Marzo, Abril y Mayo del 2014, a un costo mensual de \$ 100,00 incluido el IVA.

16 DE NOVIEMBRE DEL 2014.- Se auspició la carrera del club de Leones, en donde se promocionó nuestra empresa.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

03 DE JULIO DEL 2014.- Debido a que la Junta General de Socios autorizó la adquisición de un ERP para la empresa y se necesita la adquisición de servidores para el correcto funcionamiento, se realiza el contrato de adquisición de 3 servidores HP con su respectiva instalación a un costo de \$ 21.659,69 incluido el IVA.

01 DE AGOSTO DEL 2014.- Con la empresa Soft Warehouse se realiza el contrato para la implementación de un ERP de acuerdo a las necesidades de la empresa y para aprovechar la tecnología, de manera que la empresa sea más eficiente, el tiempo de implantación es de 5 meses y tiene un costo de \$ 182.580,16 incluido el IVA, fuera del seguro de operación y soporte mensual que tiene un valor de \$ 1818,88 mensual incluido el IVA y del soporte y mantenimiento de la base de datos Oracle y del soporte y mantenimiento del software ambiental anual con un valor de \$ 4494,24 anual, incluido el IVA.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

A continuación se detallan las principales inversiones en activos fijos que ha realizado la Compañía durante al año 2014.

Equipo de Computación	28.052,84
Material Publicitario	162,85
Muebles y Enseres	1.101,00
Herramientas	106,64
TOTAL	\$ 29.423,33

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 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.
En el año 2014 el anticipo total del impuesto a la renta fue de \$ 33.779,76 dividido en 2 anticipos de \$ 16.889,88.
La nota de crédito de excepción fue de \$ 30.518,75, la misma que se fraccionó en dos sub notas de crédito: \$ 16.889,88 y otra de \$ 13.628,87, por lo que en el primer anticipo solo se cruzó con la primera sub nota de crédito de excepción, para el segundo anticipo se pagó con la segunda sub nota de crédito de excepción más un valor debitado de \$ 3.261,01.

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 2.37% o en \$. 82.878,49 (año 2014: \$ 3.420.276,19 vs año 2013 \$ 3.503.154,68), los detalles de las cuentas más importantes se indican a continuación:

ACTIVO CIRCULANTE.

- **ACTIVO DISPONIBLE:** La compañía mantiene seis cuentas bancarias con los siguientes saldos cortados al 31 de diciembre del 2014: Banco Pichincha (Sobregiro contable): \$. 76.244,62, Banco Guayaquil (Sobregiro contable): \$. 127,17, UNIBANCO: \$. 6.176,27, Banco Internacional (Sobregiro contable): \$. 10.142,17, Cooperativa Oscus: \$. 100,00 y Cooperativa Fernando Daquilema: \$ 37,00, una vez realizada la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$. 72.966,63, con una disminución del 24.44% en relación al año 2013, cuyo valor total en caja y bancos fue de \$. 96.579,48.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro cuentas y documentos por cobrar en el 2014 tiene un valor de \$. 1.826.163,33, comparándolo con el periodo 2013 con un valor de \$. 1.798.048,86, se observa un incremento del 1.56% o de \$. 28.114,47. La cuenta se desagrega así:

CUENTA	2013	2014	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Clientes	\$ 1,498,826.00	\$ 1,592,601.08	\$ 93,775.08	6.26%
Tarjetas de crédito	\$ 36,210.56	\$ 100,517.46	\$ 64,306.90	177.59%
Tributos por Cobrar:	\$ 202,295.73	\$ 101,903.30	\$ (100,392.43)	-49.63%
Anticipos (Empl. y Prov.)	\$ 29,697.82	\$ 31,141.49	\$ 1,443.67	4.86%
Otras cuentas por cobrar	\$ 31,018.75	\$ -		
Total cuentas por cobrar	\$ 1,798,048.86	\$ 1,826,163.33	\$ 28,114.47	1.56%

- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2014 tiene un valor de \$ 973.984,72, que en relación al periodo 2013 con un valor de \$ 1.103.938,08 se evidencia una disminución de un 12.30% o de \$ 136.546,87, las variaciones en los principales rubros, son:

CUENTA	2013	2014	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Línea Blanca	\$ 456,203.17	\$ 195,825.85	\$ (260,377.32)	-57.07%
Línea Café	\$ 327,205.01	\$ 479,892.02	\$ 152,687.01	46.66%
Línea muebles	\$ 73,471.50	\$ 78,145.34	\$ 4,673.84	6.36%
Mercaderías	\$ 173,790.27	\$ 97,483.31	\$ (76,306.96)	-43.91%
Línea Veh. de Transporte	\$ 52,139.79	\$ 74,473.24	\$ 22,333.45	42.83%
Colchones	\$ 21,128.34	\$ 43,446.66	\$ 22,318.32	105.63%
Suministros y Materiales	\$ 6,593.51	\$ 4,718.30	\$ (1,875.21)	-28.44%
TOTALES	\$ 1,110,531.59	\$ 973,984.72	-\$ 136,546.87	-12.30%

- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2014 tiene un valor de \$. 411.691,06, que en relación al período 2013 con un valor de \$ 439.134,63, se observa una disminución en relación al año anterior en un 6.25% o de \$. 27.443,57, esta disminución se debe por la depreciación de los activos.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2014 tiene un valor de \$. 2.484.221,91, que en relación al período 2013 con un valor de \$. 2.961.225,92, se observa una disminución de un 16.11% o de \$. 477.004,01, lo que significa que el nivel de endeudamiento de la compañía disminuyó en este período, las variaciones en las cuentas más importantes se detallan a continuación:

PASIVO CORRIENTE, CIRCULANTE O CORTO PLAZO.

- El pasivo circulante en el año 2014 tiene un valor de 2.092.607,48, que en relación al período 2013 con un valor \$ 2.309.791,25, se observa una disminución del 9.40% o de \$ 217.183,77, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2013	2014	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Obligaciones laborales	\$ 141,053.25	\$ 134,808.78	\$ (6,244.47)	-4.43%
Obligaciones bancarias	\$ 89,439.17	\$ 174,355.19	\$ 84,916.02	94.94%
Obligaciones tributarias	\$ 226,961.23	\$ 135,678.98	\$ (91,282.25)	-40.22%
Proveedores	\$ 1,850,939.74	\$ 1,617,764.23	\$ (233,175.51)	-12.60%
Otras cuentas por pagar	\$ 1,397.86	\$ 5,301.87	\$ 3,904.01	279.28%
Pasivo diferido	\$ -	\$ 24,698.43	\$ 24,698.43	
TOTALES	\$ 2,309,791.25	\$ 2,092,607.48	\$ (217,183.77)	-9.40%

PASIVO A LARGO PLAZO.

- El pasivo a largo plazo en el año 2014 tiene un valor de 391.614,43, que en relación al período 2013 con un valor de \$ 651.434,67, se observa una disminución del 39.88 % ó de \$ 259.819,24, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2013	2014	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Préstamo B. Pichincha.	\$ 12,306.49	\$ -	\$ (12,306.49)	-100.00%
Cuentas por pagar	\$ 524,739.26	\$ 114,794.39	\$ (409,944.87)	-78.12%
Provisión Jubilación Patronal y desahucio	\$ 64,388.92	\$ 86,820.04	\$ 22,431.12	34.84%
Préstamo de Gerencia	\$ 50,000.00	\$ 120,000.00	\$ 70,000.00	100.00%
Préstamos de socios		\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	0.00%
TOTALES	\$ 651,434.67	\$ 391,614.43	\$ (259,820.24)	-39.88%

PATRIMONIO:

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

- La utilidad neta obtenida en el ejercicio 2014 y cuyo valor es de \$ 349.069,32, 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 \$. 17.763,86.

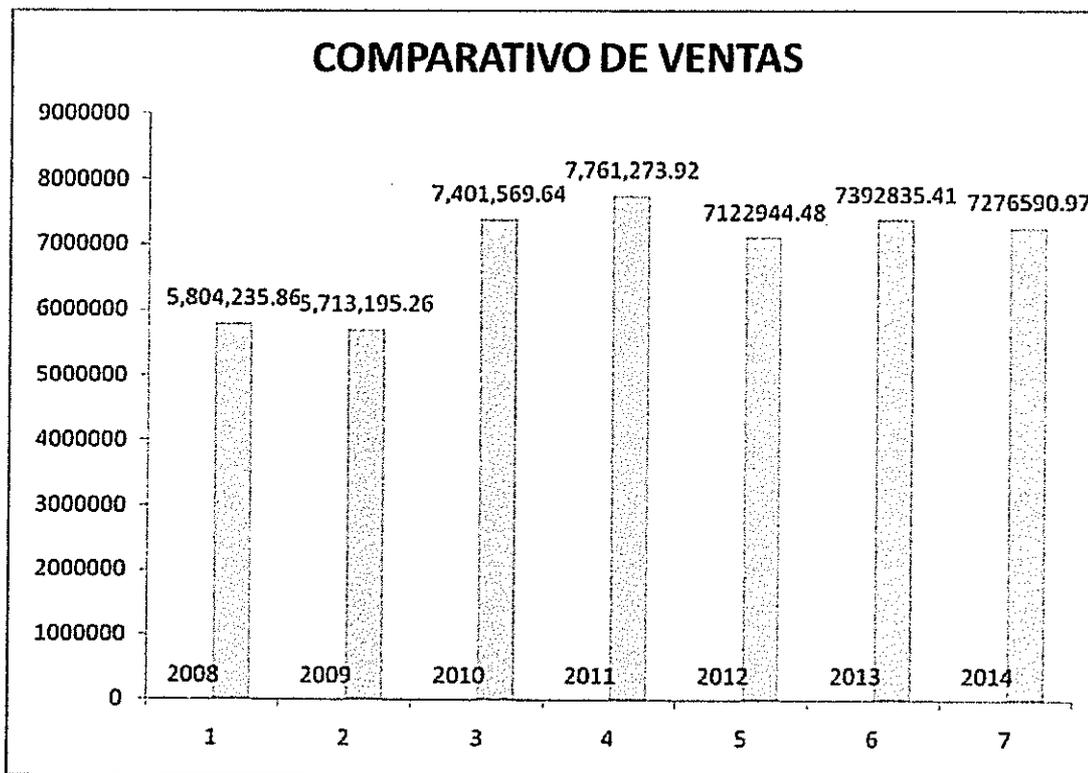
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS:

- **TOTAL DE INGRESOS:** El total de ingresos en el 2014 tiene un valor de \$ 7.663.189,65, que en relación al periodo 2013 con un valor de \$ 7.725.629,84, se observa una disminución del 0.81 % o de \$ 62.440,19.
- Las ventas netas totales en el 2014 tiene un valor de \$ 7.276.590,97, que en relación al periodo 2013 con un valor de \$. 7.392.835,41, se observa una disminución en ventas del 1.57% o de \$. 116.244,44.

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	2014
VENTAS	5,804,235.86	5,713,195.26	7,401,569.64	7,761,273.92	7122944.48	7392835.41	7276590.97



- Los otros ingresos totales en el 2014 tienen un valor de \$. 386.598,68, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 377.704,38, otros ingresos en ventas con un valor de \$ 1.947,14, gestión cobranza con un valor de \$ 6.947,16.

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2014 tiene un valor de \$. 5.622.806,35, que en relación al período 2013 con un valor de \$. 5.687.689,21, se observa una disminución del 1.14% o de \$. 64.882,86.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2014 tiene un valor de \$. 1.653.784,62, que en relación al período 2013 con un valor de \$. 1.705.146,20, se observa una disminución del 3.01% o de \$. 51.361,58.

Los gastos de ventas en el año 2014 tienen un valor de \$. 1.405.624,04, que en relación al período 2013 con un valor de \$. 1.405.003,81, se observa un incremento del 0.04 % o de \$. 620.23.

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

CUENTA	2013	2014	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Remuneraciones	\$ 605,769.27	\$ 595,931.79	\$ (9,837.48)	-1.62%
Publicidad y Propaganda	\$ 95,049.04	\$ 83,491.92	\$ (11,557.12)	-12.16%
Arriendos	\$ 245,298.92	\$ 264,200.95	\$ 18,902.03	7.71%
Com. tarjetas de crédito	\$ 70,237.91	\$ 55,717.23	\$ (14,520.68)	-20.67%
Eventos publicitarios	\$ 1,785.80	\$ 128.57	\$ (1,657.23)	-92.80%
Servicios Básicos	\$ 34,323.83	\$ 38,073.21	\$ 3,749.38	10.92%
Gastos de Depreciación	\$ 35,325.99	\$ 43,301.20	\$ 7,975.21	22.58%
Gastos amortizaciones	\$ 31,861.33	\$ 28,420.56	\$ (3,440.77)	-10.80%
Gastos Generales	\$ 285,351.72	\$ 296,358.61	\$ 11,006.89	3.86%
TOTAL	\$ 1,405,003.81	\$ 1,405,624.04	\$ 620.23	0.04%

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

CUENTA	2013	2014	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Rem. Adm.	\$ 205,505.14	\$ 213,061.93	\$ 7,556.79	3.68%
Gastos mov. y viáticos	\$ 6,277.65	\$ 2,912.57	\$ (3,365.08)	-53.60%
Impuestos y patentes	\$ 1,866.79	\$ 4,881.22	\$ 3,014.43	161.48%
Honorarios profesionales	\$ 13,489.59	\$ 11,471.59	\$ (2,018.00)	-14.96%
Gastos depreciación	\$ 11,176.68	\$ 13,534.48	\$ 2,357.80	21.10%
Gastos generales	\$ 30,604.64	\$ 30,169.17	\$ (435.47)	-1.42%
TOTAL	\$ 268,920.49	\$ 276,030.96	\$ 7,110.47	2.64%

- Los gastos no deducibles en este período fueron de \$ 23.054,85.

- En el presente ejercicio económico se registra una utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta de \$. 349.069,32.

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 \$ 265.724,93 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 \$ 106.002,44, es decir, se trata de recursos líquidos que se utilizaron para la adquisición de activos fijos y para otros activos para la Compañía.
- El efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento fue de \$ 183.335,34, básicamente se trata de préstamos pagados a instituciones financieras.
- Producto de estas actividades el efectivo neto disminuyó en un valor de \$ 23.612,85, esto sumado al efectivo al inicio del año, se obtiene un efectivo al final del año de \$ 72.966,63.
- En conclusión, podemos indicar que la Compañía durante el ejercicio 2014 ligeramente no generó los 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. Sin embargo, debido al remanente del inicio de año se trabajó dentro de lo normal.

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 2014 el capital de trabajo tiene un valor de \$ 780.507,20, que en relación al período 2013 el capital de trabajo con un valor de \$ 695.368,68, se observa un incremento del 12,24% o de \$ 85.138,52. Esto se debe a que hay un ligero aumento de las cuentas por cobrar, pese a que hubo por una ligera disminución en las ventas, pero principalmente se debe a la disminución del pasivo corriente.
- **RAZÓN DE CIRCULANTE.-** es un indicador más confiable de la solvencia que el capital de trabajo. En el año 2014 la razón de circulante tiene un valor de 1.37, que en relación al período 2013 con un valor de 1.30, se observa un incremento 5.53% o de 0.07, este incremento se debe a una disminución en el pasivo a corto plazo.

- **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 2014 la prueba ácida tiene un valor de 0.91, que en relación al período 2013 con un valor de 0.82, se observa un incremento del 10.98% o de 0.09. Esta situación se debe a la disminución del pasivo corriente, debido al ligero incremento del activo exigible, pese a que en la caja bancos el valor disminuyó.
- **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 2014, el índice de rotación de cuentas por cobrar en el año 2014 tiene un valor de 2.01, que en relación al período 2013 con un valor de 2.34, se observa una disminución del 14.10% o de 0.33. Lo que significa que se ha bajado la efectividad en la cobranza, sin embargo esta disminución también se da por la ligera disminución de las ventas a crédito y por el ligero 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 2014 el período promedio de cobranza es de 183,20 días, que en relación al período 2013 con 177.55 días, se observa un incremento del 3.19% o de 5.66 días. Este incremento es debido a la falta de efectividad en el cobro y hay que mejorar en los procedimientos para el mismo.
- **ROTACION DE INVENTARIOS.-** mide las veces promedio que rota el inventario en la empresa. El índice de rotación de inventarios en el año 2014 tiene un valor de 5.39 veces, que en relación al período 2013 con un valor de 5.55 veces, se observa una disminución del 2.88% o de 0,16 veces. La disminución en este índice es debido a la disminución en el costo de las mercancías vendidas y la disminución en el inventario.
- **DÍAS DE INVENTARIO PROMEDIO DISPONIBLE.-** son una medición aproximada del lapso que se requiere para comprar, vender y reponer el inventario. En el año 2014 los días de inventario promedio disponible tiene un valor de 63.23 días, que en relación al período 2013 con un valor de 71.27 días, se observa una disminución del 11.28% o de 8.04 días. Esta disminución se debe a la baja de inventario final del 2014 y una ligera disminución en el costo de ventas.
- **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 2014 la razón de activos fijos sobre pasivos a largo plazo tiene un valor de 1,05, que en relación al período 2013 con un valor de 0,67, se observa un incremento del 56.72% o de 0.38. Esto se debe al pago realizado a los acreedores accionistas y por el aporte a futuras capitalizaciones de los mismos. 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 2014 la razón de pasivos sobre capital contable tiene un valor de 2.65, que en relación al período 2013 con un valor de 5.46, se observa una disminución del 51,47% o de 2,81. 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 principalmente por el aporte a futuras capitalizaciones de los socios, así como también por la disminución del 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 2014 el nivel de endeudamiento es del 72,63%, que en relación al período 2013 con un valor del 84.53%, se observa que hay una disminución de un 14.08% o de 11.90. 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 porque se bajó el pasivo.

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 2014 la razón de ventas netas sobre activos tiene un valor de 2,10, que en relación al período 2013 con un valor de 2,35, se observa que hay una disminución en un 10.38% o de 0,24. La razón es por la ligera disminución en las ventas y que el incremento en el activo promedio fue mayor proporcionalmente a la disminución 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 2014 el ROA es del 10.36%, que en relación al período 2013 con un valor del 11.55%, se observa una disminución del 10.30% ó 1.19. Esto se debió al incremento del promedio del total activos, pese al ligero incremento en la utilidad.
- **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 2014 el ROE es del 47.24%, que en relación al período 2013 con un valor de 81.03%, se observa una disminución del 41.70% ó 33.79. Esta disminución se debió al incremento del patrimonio por lo aportes a futuras capitalizaciones de los socios, pese al ligero incremento de la utilidad en el 2014
- **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 2014 el margen bruto sobre ventas tiene un valor del 22,73%, que en relación al período 2013 con un valor del 23.06%, se observa una ligera disminución del 1.43%. 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 2014 el margen de utilidad neta sobre las ventas tiene un valor del 4.80%, que en relación al período 2013 con un valor del 4.62%, se observa un incremento de 3.90%, 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 2014 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 una disminución en las ventas del año 2014 con relación al 2013 del 1.57%, dando un desfase general del 12.68%, siendo este el factor principal para no llegar la utilidad proyectada, sin embargo en el 2014 a pesar que se vendió un poco menos, pero con mayor rentabilidad, todos los meses del año mantuvimos la venta con tarjeta hasta 12 meses sin interés y en general seguimos reestructurando la empresa en todas las áreas, lo que hizo que tengamos la mayor utilidad de toda la vida de la empresa, tomando en cuenta que en el mes de Diciembre se cambió la forma de marcar los precios.
2. **VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO.-** Todo el año 2014, se realizó la venta con tarjeta de crédito hasta 12 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 2014 es de \$ 55.717,23.
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 2014 se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos por un monto aproximado de \$ 29.423,33, que en su gran mayoría estuvo planificada.
5. **MULTA.-** No hubo multas en el año 2014.
6. **INVERSIONES.-** No se realizaron inversiones significativas y que no estuvieran planificadas en el 2014, 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 2014 se realizó un préstamo por un monto de \$ 75.000,00 del Banco del Pichincha.

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

En el estado de resultados de la empresa del período 2014, se registra una utilidad antes de participación de trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal de \$ 349.069,32, 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 \$. 226.033,19, es recomendación de la Gerencia General que el 50% ó \$ 113.016,59 se distribuya a los accionistas en proporción a su número de participaciones y el otro 50% ó \$ 113.016,60 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.

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. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.-** Debido a que hay falta de empoderamiento de todos los colaboradores de la empresa y para que todos tengamos el mismo lineamiento del manejo del negocio, sugiero realizar una nueva planificación estratégica de la empresa contratando unos asesores competitivos y que tengan conocimiento de nuestro negocio y mercado, de manera que todos podremos alinearnos a un solo objetivo.
- 2. MEJORAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.-** Será necesario para el período 2015 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
- 3. 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 2015, 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.
- 4. APALANCAMIENTO EN PROVEEDORES.-** Para el período 2015 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.

5. **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.
6. **POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.-** Para el cumplimiento del presupuesto de ventas, se recomienda que la empresa refuerce lo emprendido en el plan 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 reforzar la entrega de la tarjeta Electrobahiacard en todos nuestros puntos de venta.
7. **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 crédito y posterior cobranza, para lo cual se diseñarán nuevos procedimientos y reglamentos para dar buenos créditos y un buen 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. Todo esto con la responsabilidad de las personas autorizadas para dar los créditos y el compromiso de realizar la cobranza por parte de los ejecutivos de ventas.
8. **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. Pero bajo nuevas políticas de vender con buenos créditos, para posteriormente no tener inconvenientes en la recuperación de la cartera.

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. Cumplir con la implementación de la seguridad y salud ocupacional en la empresa, para lo cual deberá contratar al técnico correspondiente.

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.

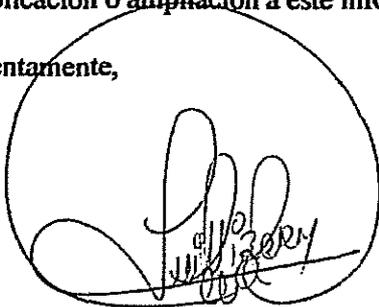
Departamento de Marketing.- Realizar una estrategia de fidelización de los clientes que ya nos han comprado, mediante la visita personal para el retorno de los mismos. Día a día mantenernos informados de lo que está sucediendo en el mercado y mensualmente realizar un análisis de la competencia, para 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.

9. **PROYECTOS.-** De acuerdo a lo planificado en la empresa en el período 2015, se recomienda que se desarrollen los proyectos que tienen como objetivo el crecimiento y expansión de sus operaciones, entre ellos: realizar la implementación del ERP adquirido, adaptando de acuerdo a las necesidades de la empresa, 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 el plan 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,



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