Riobamba, 29 de Abril del 2016

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 2015, 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,

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

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2015

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 2015:

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 ECUATORIANA REGISTRÓ UN RESULTADO POSITIVO DURANTE EL AÑO 2015 DE 0.3% EN RELACIÓN AL AÑO 2014, SITUANDO AL PIB (A PRECIOS CONSTANTES) EN USD 69,969 MILLONES.

Según el Banco Central del Ecuador, el crecimiento de la economía ecuatoriana para el año 2015 presenta un crecimiento positivo (0.3%).

En el año 2015, el gasto de consumo final del gobierno, así como el gasto de consumo final de hogares y exportaciones presentaron crecimientos.

En el año 2015, las actividades económicas que más crecieron fueron "Acuicultura y pesca de camarón" (13.8%), "Refinación de petróleo" (8.0%) y "Suministro de electricidad y agua" (7.9%)

La economía ecuatoriana registró un resultado positivo durante el año 2015, con un crecimiento de 0.3% en relación al año 2014, situando al PIB (a precios constantes) en USD 69,969 millones.

El gasto de consumo final del gobierno, el gasto de consumo final de los hogares y las exportaciones presentaron crecimientos en el año 2015. El gasto de consumo final del gobierno presentó un incremento del 1.1% en relación al año 2014, contribuyendo de esta manera con 0.15 puntos porcentuales a la variación del PIB; por su parte las exportaciones de bienes y servicios y el consumo final de los hogares crecieron en 0.2% cada uno, contribuyendo positivamente en 0.05 y 0.11 puntos porcentuales respectivamente a la variación del PIB del año 2015.

Por su parte, el crecimiento del valor agregado bruto no petrolero fue de 1.0% en relación al período 2014, mientras que el valor agregado bruto petrolero presentó un decrecimiento del 1.7% en relación al año anterior.

Las actividades económicas que presentaron un mayor crecimiento fueron "Acuicultura y pesca de camarón" (13.8%), "Refinación de petróleo" (8.0%) y "Suministro de electricidad y agua" (7.9%); así mismo, las que presentaron la mayor contribución (puntos porcentuales) a la variación anual de 0.3% del PIB fueron: Actividades profesionales, técnicas y administrativas (0.32); Manufactura (0.19); Electricidad y agua (0.18); Agricultura (0.15); Transporte (0.11).

INFLACIÓN:

Ecuador, cuya economía está dolarizada desde el año 2000, registró en el 2015 una inflación anual de 3,38%, lo que la dejó por debajo de la meta de 3,90%, según el Instituto de Estadística y Censos (INEC).

La inflación mensual se desaceleró de 0,11% en noviembre a 0,09% en diciembre, mientras que la acumulada desde enero pasó de 3,28% a 3,38%, respectivamente.

Los precios al consumidor aumentaron en 0,11% en diciembre de 2014, año en el que la inflación fue de 3,67%.

El gobierno ecuatoriano prevé una inflación por encima de 3% para 2016 en medio de problemas económicos por la abrupta caída de los precios del crudo, su principal producto de exportación, y la apreciación del dólar.

DESEMPLEO:

Ecuador registró una tasa de desempleo nacional de 4,77% en diciembre del 2015 en comparación al 3,80% que alcanzó en diciembre del 2014, un incremento de 0,97 puntos porcentuales, según datos publicados este 18 de enero del 2016 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). La entidad considera que ese aumento en el desempleo es estadísticamente significativo. En el mismo reporte, el INEC señaló que el empleo adecuado disminuyó 2,8 puntos al pasar de 49,28% en diciembre de 2014 a 46,50% en el mismo mes del 2015, variación que también es estadísticamente significativa. Asimismo, el subempleo pasó del 12,87% a 14,01%. En el área urbana el desempleo alcanzó el 5,65%, mientras en diciembre del 2014 esa tasa llegó a 4,54%. En el área rural, el desempleo pasó de 2,25% en diciembre del 2014 al 2,88% del mismo mes del 2015. "Las variaciones tanto del área urbana como rural son estadísticamente significativas", dice el INEC. Al cerrar el 2015, la pobreza se ubicó en 23,3% y la pobreza extrema en 8,45%. Estas cifras no representan variaciones estadísticamente significativas con respecto a diciembre del 2014, indicó la entidad.

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 11,21% 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:

El sueldo básico unificado en Ecuador tuvo un incremento de 14 USD a finales del 2014 para el 2015, es decir subió de 340 usd a 354 usd, sin embargo la brecha entre estos valores no cubre los precios fijados para ambas canastas a menos que trabajen dos miembros de la familia.

La menor alza salarial en 8 años incrementó solo el 4,11% del 6 y el 10% que en años anteriores estaba realizando este gobierno.

El precio de la Canasta Básica se ubicó en los 646,30 USD mientras que la Canasta Vital llegó al límite de 466,59 USD frente a los 354 USD que gana un obrero no cualificado en Ecuador. Las mediciones en el INEC indican que el precio de las canastas se lo mide en proporción a una familia de 4 personas con dos ingresos básicos, pero ¿Qué pasa si solo uno de los 4 familiares trabaja? ¿Qué sucede si una familia tiene 5 o 6 personas que alimentar y vestir?

El Bono de la Pobreza llamado en 2007 como Bono de Desarrollo Humano alcanzó los 50 USD sin incrementos desde el 2013. El bono se lo otorga a las personas de escasos recursos económicos que no pueden trabajar temporalmente o indefinidamente; tal es el caso de madres solteras y ancianos mendigos. En una familia donde un solo miembro del hogar trabaja, arroja el resultado 404 USD teniendo un déficit de 62 USD para poder comprar los artículos ofertados en la Canasta Vital.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA COMERCIAL.

01 DE ENERO DEL 2015.- Con el fin de empoderar a los Supervisores a partir de Enero del 2015 se decide comisionar con el 50% de lo que comisiona un Jefe de Almacén de todos los almacenes que lleguen mensualmente a sus presupuestos, tomando en cuenta todas las variables correspondientes.

01 DE ENERO DEL 2015.- Como estrategia comercial se sigue promocionando con una fecha alusiva al mes, además con cinco productos ganchos a muy buen precio y ocho promociones adicionales de la empresa, en total 13 promociones, además de que mes a mes se pongan todas las promociones de Indurama.

01 DE ENERO DEL 2015.- Con el fin de impulsar las ventas en la marca Indurama, se realiza un acuerdo de apoyo a plan de mercadeo que consiste en que Marcimex S.A., apoyará con el 1% del total de las compras sin IVA de todo el año para realizar publicidad de la empresa en conjunto con la marca Indurama.

10 DE MARZO DEL 2015.- Luego de la comunicación del gobierno en poner un 45% como salvaguardia a todos los productos importados, las ventas tienen un crecimiento considerable, ya que los clientes adquieren los productos antes que este impuesto se aplique.

01 ABRIL DEL 2015.- Se inicia la venta con la tarjeta Diners club directamente a 12 meses sin interés y en el plazo se aumenta hasta 36 meses plazo con interés.

25 DE ABRIL DEL 2015.- Se inicia la cuarta feria de motos del 25 de abril al 02 de Mayo del 2015 con el beneficio adicional de que con la presentación de la tarjeta Electrobahiacard el

cliente reciba el 5% de descuento adicional total en todas sus compras, con el objetivo de impulsar las ventas de las motos, la misma que se realiza en todos los almacenes de la empresa.

01 DE JUNIO DEL 2015.- Se realiza el contrato de almacenamiento y venta de Kit pre pago de DIRECTV.

01 DE JUNIO DEL 2015.- Debido a que las ventas empiezan a bajar a partir de esta fecha se toman medidas con el objetivo de bajar los costos operativos, de entre las más importantes son:

- Se realiza una nueva re estructuración de la empresa, dejando los puestos de trabajo estrictamente necesarios, en donde muchos colaboradores cogemos dos, tres y hasta cuatro funciones.
- Se refuerza la forma de otorgar un crédito, pidiendo la entrada del 30% tajantemente, una nueva solicitud de crédito y con un garante obligatorio.
- Con el objetivo de mejorar la liquidez de la empresa se realiza un plan de cobranza, en donde todos los colaboradores del área comercial nos ayudarán a realizar las llamadas y visitas a los morosos.

03-04-05 DE JUNIO DEL 2015.- Se realiza la feria de PISA en la ciudad de Ambato en las mismas oficinas de la Cooperativa.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2015.- Debido a que el último viernes de noviembre es el viernes negro, la empresa toma la estrategia de que todo el mes de noviembre sea el mes negro, por lo que todo el mes ponemos 14 productos ganchos y 22 promociones, además se les entrega a los colaboradores de ventas buzos negros.

09 DE NOVIEMBRE DEL 2015.- Se comunican las promociones de Noviembre y Diciembre del 2015 de la marca Indurama.

01 DE DICIEMBRE DEL 2015.- Con el objetivo de incrementar las ventas a partir de esta fecha y por lo general hasta el 31 de diciembre del 2015, la empresa inicia lo siguiente:

PROMOCIONES NAVIDAD 2015
EMPRESA.

1. Estamos con 18 productos con precios ganchos en la compra al contado (el descuento total en la facturación va como descuento) y 24 ítems con regalo promoción, sea al contado o a crédito (en la facturación el regalo va al costo de 0.01 y cuyo centavo la cajera cuadra en la factura.
   Desde: 01 de Diciembre del 2015
   Hasta: 31 de Diciembre del 2015 o hasta agotar el stock del producto y/o promocional.
2. Las comisiones de los vendedores serán por cumplimiento individual, es decir si un colaborador llega individualmente al presupuesto cobrará normalmente de acuerdo al presupuesto llegado, tomando en cuenta el catad del almacén correspondiente. El grupo de apoyo cobrará siempre la comisión de lo que haya vendido con un 90% y tomando en cuenta el catad del almacén al que prestó el apoyo.
   Desde: 01 de Noviembre del 2015.

Hasta: por siempre.

3. Como se dijo anteriormente casi la mayor parte de artículos están con promoción, sin embargo a los clientes que reclaman alguna promoción por navidad y especialmente en las ventas en donde no esté con algún regalo, se le podrá entregar un regalo por medio del jefe de almacén, pero debe ser eventual, ya que no tenemos muchos regalos, más un calendario de pared por medio de la caja correspondiente, el calendario debe ser entregado en todas las ventas.
   Desde: 01 de Diciembre del 2015
   Hasta: 31 de Diciembre del 2015 o hasta agotar el stock del promocional.
4. A todos los clientes que vengan a cancelar una o más letras de cambio se le entregará el calendario de pared y una funda de caramelos, agradeciendo por el pago y deseándole una feliz navidad.
   Desde: 01 de Diciembre del 2015
   Hasta: 31 de Diciembre del 2015 o hasta agotar el stock del promocional.
5. En la sucursal 7 se entregará solo calendarios de escritorio, así como también ciertas unidades en los otros almacenes, de pronto los clientes no quieran los de pared, de la misma manera se les entregará estos calendarios a los convenios y a las instituciones públicas y privadas.
   Desde: 01 de Diciembre del 2015
   Hasta: 31 de Diciembre del 2015 o hasta agotar el stock del promocional.
6. Se entregará las agendas a los colaboradores que necesiten para su trabajo, esto a partir del 15 de diciembre del 2015.
7. Se ha arreglado los locales de acuerdo a la temporada, así como también los escaparates y en los almacenes donde no haya ventanales se les enviará un banner de la publicidad sobre la navidad.

MARCAS.

DUREX-MABE-GE:

1. Por confirmar los combos y los bonos para los colaboradores.

INDURAMA:

1. Se trabajará con todos los combos que se comunicaron para Noviembre y Diciembre del 2015 y está por confirmar los bonos para los colaboradores.

TARJETAS DE DÉBITO

1. Si un cliente realiza una compra, si la misma es al contado y quiere cancelar con cualquier tarjeta de débito se le vende con todos los descuentos realizados: -20%-10%-2% (tarjeta Electrobahiacard) y sin ningún recargo.
2. Si un cliente quiere pagar una letra con cualquier tarjeta de débito se lo cobra el valor de la letra únicamente y sin ningún recargo.

TARJETAS DE CRÉDITO

1. Se trabajará bajo las políticas generales comunicadas, en los plazos indicados anteriormente de acuerdo a la tarjeta de crédito, ya sea con o sin intereses, además debemos tomar en cuenta los descuentos generales siguientes:

DESCUENTOS DEL PVP EN COMPRAS O PAGOS CON TARJETAS DE DÉBITO O CRÉDITO	
FORMA DE PAGO	**TARJETA DE DÉBITO**
VENTA AL CONTADO	-20%-10%-2%
PAGA DE UNA DEUDA	0%
FORMA DE PAGO	**TARJETA DE CRÉDITO**
CORRIENTE	-20%-2%
DIFERIDO A 3 MESES SIN INTERÉS	-20%-2%
DIFERIDO A 6, 9 Y 12 MESES SIN INTERÉS	-20%-2%
DIFERIDO DE 12 MESES EN ADELANTE CON INTERÉS	-20%-2%+INTERÉS TARJETA POR PLAZO

2. Si el cliente moroso quiere pagar una letra de cambio con cualquier tarjeta de crédito, solo en este caso si el cliente está moroso se le cobra solo el valor de la letra y en crédito corriente, y si quiere diferido no hay ningún inconveniente.
3. Si un cliente desea pagar con una tarjeta internacional, ya sea VISA o MASTERCAD, se le podrá vender solo en CORRIENTE, ya que el dueño de la tarjeta tendrá que ir a diferir en el país donde reside.

DINERS, VISA Y MASTERCAR DEL BANCO PICHINCHA:

1. No hay ninguna promoción, se venderá normalmente: del PVP el 20% de descuento más el 2% de descuento adicional si tiene la tarjeta Electrobahiacard y se podrá vender en corriente o diferir a 3, 6, 9 y 12 meses sin interés. Si el cliente quiere comprar a un mayor número de meses del PVP se hace el 20% de descuento más el 2% de descuento adicional si tiene la tarjeta Electrobahiacard y a este resultado subirle el interés dependiendo de la tarjeta y del el número de meses que quiera hacer la compra.

PACIFICARD, VISA Y MASTERCARD DEL BANCO DEL PACÍFICO:

1. No hay ninguna promoción, se venderá normalmente: del PVP el 20% de descuento más el 2% de descuento adicional si tiene la tarjeta Electrobahiacard y se podrá vender en corriente o diferir a 3, 6, 9 y 12 meses sin interés. Si el cliente quiere comprar a un mayor número de meses del PVP se hace el 20% de descuento más el 2% de descuento adicional si tiene la tarjeta Electrobahiacard y a este resultado subirle el interés dependiendo de la tarjeta y del el número de meses que quiera hacer la compra.

AMERICAN EXPRESS, VISA Y MASTERCARD DEL BANCO DE GUAYAQUIL:

1. Con todas estas tarjetas del Banco de Guayaquil: del PVP hacemos el 20% de descuento y se podrá vender en corriente o diferir a 3, 6, 9 y 12 meses sin interés, más 2 meses de gracia, es decir compra en Diciembre del 2015 y empieza a pagar desde Marzo del 2016. Si el cliente quiere comprar a un mayor número de meses del PVP se hace el 20% de descuento más el 2% de descuento adicional si tiene la tarjeta Electrobahiacard y a este resultado subirle el interés dependiendo de la tarjeta y del el número de meses que quiera hacer la compra.
   Desde: 27 de Noviembre del 2015.
   Hasta: 06 de Enero del 2016

OBSERVACIONES.

1. Todos los productos que tienen la palabra Inducción son con tarifa 0, es decir no graban IVA, la auxiliar contable en la compra debe poner uno por uno la tarifa 0 y en la venta la cajera debe poner la tarifa 0. Si en una venta hay productos con tarifa 0 y tarifa 12%, se deben hacer facturas independientes, una con tarifa 0 y la otra con tarifa 12%.
   Desde: 01 de Enero del 2015.
   Hasta: por siempre.
2. En el preciador los productos de inducción deben estar con tarifa 0, si es que no sale directamente, debe hacerse manualmente.
   Desde: 01 de Enero del 2015.
   Hasta: por siempre.
3. Cuando una venta es a crédito siempre la factura de venta debe estar con los mismos datos del deudor principal de las letras de cambio, nunca puede cambiarse, ya que de darse este caso facturamos a un nombre y los documentos a otro, legalmente como hacemos la cobranza.
   Si la venta es al contado en efectivo lógicamente puede ir con el nombre que nos solicite.
   Si la venta es con cheque al día o posfechado o con tarjeta de crédito si se puede hacer también al nombre que nos soliciten, pero deben verificar bien las firmas en el cheque y el Boucher con la cédula de identidad (deben sacar una copia de la cédula para el respaldo).
4. Cuando un Jefe de Almacén, Supervisor, Director o Gerente autoriza la venta, debe saber bien que es lo que autoriza, por ejemplo el autorizar el precio de contado a 1 mes o el precio marcado a 4 meses o un descuento adicional lo que autoriza son estos adicionales y no el crédito, el ejecutivo de ventas debe seguir el proceso para dar el crédito, salvo que el que autoriza también autoriza el crédito.
5. En las cajas cuando un Boucher no se imprime pero ha pasado la tarjeta, antes de pasar de nuevo debe llamar al banco o empresa correspondiente para verificar si ya está o no el Boucher aprobado, ya que se está repitiendo la emisión de Boucher.
6. Cuando un cliente por cualquier motivo solicita que le cambie la factura, se puede anular solo si es el mismo día, si es al siguiente día u otro posterior hay que hacer la nota de crédito, como respaldo en la nota de crédito debe grapar la factura original anterior y en la nota de crédito debe siempre estar la firma del cliente, la misma que verifica con la copia de la cédula de identidad correspondiente. Salvo una eventualidad que autoriza la gerencia general.
7. La etiquetas de los productos las ponen en la bodega, la misma sirve para que con el lector de barras hagan cualquier transferencia, no pueden retirarlas durante el proceso sino solo al final de la venta para la entrega.
8. Los cartones de la mercadería que se saca a exhibición deben ser guardados para su posterior comercialización y cuyo dinero estará a custodia del supervisor correspondiente.
9. A partir del 01 de Enero del 2016, el jefe de almacén de la sucursal 2 es Mario Narváez, mientras tanto seguirá como ejecutivo de ventas de la matriz y Jorge Llangarí como encargado de la Sucursal 2.
10. Los horarios de trabajo para la temporada son los siguientes:

- Desde el 01 de diciembre del 2015 al domingo 13 de Diciembre del 2015 laboraremos normalmente como lo hemos venido haciendo, con los descansos respectivos de los lunes o jueves, de acuerdo al grupo que le toque, así mismo la hora de entrada y salida al almuerzo o del trabajo son los mismos que se ha venido trabajando.
- A partir del lunes 14 de diciembre del 2015 y hasta el 31 de diciembre del 2015, toda la parte comercial y las bodegas entraremos a las 9h00 y saldremos a las 20h00 con el descanso de 1h30 para el almuerzo de acuerdo al grupo que le toque, de lunes a sábado.
- El domingo 20 de diciembre se trabajará de 09h00 a 13h00 con el grupo 2 que es el que le corresponde en todos los almacenes, a excepción de la sucursal 4 que abrirá el sábado 19 de diciembre del 2015.
- En la sucursal 2, 5 y 9 desde el 14 al 31 de Diciembre del 2015, laborarán de 9h00 a 13h30 y de 15h00 a 20h00 de lunes a sábado.
- En la sucursal 4 desde el 14 al 31 de Diciembre del 2015, laborarán de 9h00 a 13h30 y de 14h30 a 19h00 de lunes a sábado.
- De todos los adicionales se pagarán las horas suplementarias y extraordinarias correspondientes.
- A partir del 01 de Enero del 2016 volveremos al horario actual.
- Cuando los colaboradores laboren los domingos en el paseo shopping se les pagará las horas extras ya que no habrá día libre.
- La Auxiliar de Contabilidad 1 dará apoyo como cajera todos los sábados de Diciembre en el paseo shopping (a pesar que en el grupo de apoyo está como ejecutiva de ventas en la matriz). Los domingos trabajarán 4 colaboradores.

11. Los apoyos para todo el mes de Diciembre, incluso todos los días sábados de diciembre son los siguientes:
    - Mayra Rodríguez, como ejecutiva de ventas en el almacén matriz.
    - Fabricio Vizuete, con la camioneta de Luis Vizuete en el almacén matriz.
    - Darío Auquilla, en las bodegas.
    - Vicente Yambay y Carlos Auqui en el almacén matriz y/u otro almacén para las entregas de la mercadería.
12. Además:
    - El grupo de apoyo publicado dará apoyo en los almacenes siempre los días lunes y cuando los almacenes lo requieran, además van a trabajar el sábado 19 y 26 de diciembre durante todo el día.
    - Se van a instalar una caja adicional en la matriz y otra en la sucursal 1 a partir del lunes 14 de diciembre del 2015 y hasta el 31 de diciembre del 2015, manejados por el grupo de apoyo.
    - Si hay la necesidad de gente para las entregas además de los indicados, acompañarán Ángel Paltán y Darío Auquilla para las entregas, quedándose en las bodegas para el despacho: Edison Lema y Marco Moposita.
13. El triduo en honor al niño Electrobahia se llevará a efecto en el almacén matriz a partir de las 8h00, en las siguientes fechas:

FECHA	PRIOSTES	COORDINADOR
09-12-15	SUCURSALES	MARCIA ALVARO
10-12-15	ADMINISTRATIVOS	PRISCILA SANTANDER
11-12-15	MATRIZ	FANNY MACAS

14. La misa en honor al niño Electrobahia se llevará a efecto el sábado 12 de Diciembre del 2015 a las 8h00 en la iglesia de la merced, luego de la misa abriremos los almacenes.
15. La CENA de la empresa se llevará a efecto el sábado 12 de Diciembre del 2015 a partir de las 21h00 en el local por confirmar. En el hotel Manabí se reservará 2 habitaciones: 1 para los hombres de Guano y otra para las mujeres de Guano para que puedan cambiarse para la cena. De la misma manera los colaboradores de la sucursal 4, 5 y 9 viajarán el sábado 12 por la tarde y se hospedarán en el hotel Manabí para que se cambien y asistan a la cena.
16. Las canastas a los colaboradores que han laborado hasta el 30 de noviembre del 2015 y siguen en la empresa se les entregará el viernes 18 de diciembre a partir de las 20h00 don la Sra. Lupe Orozco.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

07 DE ENERO DEL 2015.- Se realiza el contrato con CEDEL para la auditoría de los estados financieros del año 2014 a un costo de $ 3.360,00 incluido el IVA.

30 DE JUNIO DEL 2015.- Con el objetivo de mejorar el capital de trabajo de la empresa se realiza un préstamo en el Banco del Pichincha de $ 150.000,00 a 12 meses plazo y una tasa del 11.20%.

17 DE JULIO DEL 2015.- Dentro de uno de los objetivos de abaratar los costos operativos de la empresa y luego de un diálogo con los socios de la empresa y dueños de los locales comerciales se realizan los adendum para que se baje el 10% en el costo de los arriendos desde Agosto hasta Diciembre del 2015.

23 DE SEPTIEMBRE DEL 2015.- Se realiza el contrato con CEDEL S.A, para la auditoría externa de los estados financieros del año 2015 a un valor de $ 3.360,00.

23 DE SEPTIEMBRE DEL 2015.- Debido a que la situación económica del país se ha tornado muy difícil, luego de los acuerdos correspondientes se realiza el adendum con la Ing. Ana Cristina Durazno para suspender la implantación de la nueva Planificación estratégica, quedando en retomar en una próxima fecha.

02 DE OCTUBRE DEL 2015.- Se realiza el nuevo contrato de suscripción del diario la prensa a un costo anual de $ 140,00 incluido el IVA.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

01 DE ENERO DEL 2015.- Se realizan los nuevos contratos de arrendamiento con los socios de la empresa.

16 DE ENERO DEL 2015.- 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 FEBRERO DEL 2015.- Se realiza el contrato con la Ing. Ana Lucía Hidalgo para realizar todas las actividades que permitan mantener un buen estado de SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL DENTRO DE LA EMPRESA, a un valor mensual de $ 224,00.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2015.- Con el fin de seguir posicionando a la empresa se realiza el contrato con la radio Canela para la ciudad de Riobamba y la radio Bandida de la ciudad de Ambato para promocionar a la empresa y las diferentes promociones mensuales.

01 DE ENERO DEL 2015.- Se realiza el contrato con MSIVA para el envío de correos electrónicos a nuestros clientes con las promociones mensuales, a un costo de $ 940,67 anuales.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

01 DE MARZO DEL 2015.- Con el objetivo de que la empresa tenga un solo objetivo y que se empoderen del mismo, se decide contratar a la Ing. Ana Cristina Durazno Albán para realizar la nueva planificación estratégica de la empresa a un valor de $ 11.200,00 incluido IVA.

19 DE MAYO DEL 2015.- Se tiene la visita de la Superintendencia de control de mercado solicitando cierta información de compras y de ventas, presentando la misma.

01 DE AGOSTO DEL 2015.- Se realiza el contrato para adquirir 50 licencias del antivirus KASPERSKY y 1 de seguridad SHOPOS a un valor de $ 6.916,00 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 2015.

Muebles y Enseres	2.874,20
Equipo de monitoreo	140,99
TOTAL	**$ 3.015,19**

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:

- El Servicio de Rentas Internas durante todo el año nos han solicitado información y documentación de las declaraciones de IVA y retenciones en la fuente, por la variación que ha habido en las compras y ventas entre el 2014 y 2015, que ha sido simplemente por la implementación de las salvaguardias en los productos importados, lo que hizo que suba el costo de los productos y por ende las compras y las ventas bajaron.

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 16.89% o en $. 577.650,26 (año 2015: $ 2.842.625,93 vs año 2014 $ 3.420.276,19), 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 2015: Banco Pichincha (Sobregiro contable): $. 66.110,70, Banco Guayaquil: $. 437,45, UNIBANCO: $ 2.200,76, Banco Internacional (Sobregiro contable): $. 8.457,88, 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 $. 51.790,72, con una disminución del 29.00% en relación al año 2014, cuyo valor total en caja y bancos fue de $. 72.966,63.

- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro cuentas y documentos por cobrar en el 2015 tiene un valor de $., 1.372.668,07 comparándolo con el período 2014 con un valor de $. 1.826.163,33, se observa una disminución del 24.83% o de $. 453.451.26. La cuenta se desagrega así:

CUENTA	2014	2015	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Clientes	$ 1,592,601.08	$ 1,122,458.05	$ (470,143.03)	-29.52%
Tarjetas de crédito	$ 100,473.46	$ 49,234.45	$ (51,239.01)	-51.00%
Tributos por Cobrar:	$ 101,903.30	$ 138,589.75	$ 36,686.45	36.00%
Anticipos (Empl. y Prov.)	$ 31,141.49	$ 57,385.82	$ 26,244.33	84.27%
Otras cuentas por cobrar	$ -	$ 5,000.00	$ 5,000.00	100.00%
Total cuentas por cobrar	$ 1,826,119.33	$ 1,372,668.07	$ (453,451.26)	-24.83%

- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2015 tiene un valor de $ 951.457,71, que en relación al periodo 2014 con un valor de $ 973.984,72 se evidencia una disminución de un 2.31% o de $ 22.527,01, las variaciones en los principales rubros, son:

CUENTA	2014	2015	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Línea Blanca	$ 195,825.85	$ 301,702.30	$ 105,876.45	54.07%
Línea Café	$ 479,892.02	$ 363,074.79	$ (116,817.23)	-24.34%
Línea muebles	$ 78,145.34	$ 86,012.99	$ 7,867.65	10.07%
Mercaderías	$ 97,483.31	$ 121,797.02	$ 24,313.71	24.94%
Línea Veh. de Transporte	$ 74,473.24	$ 30,358.40	$ (44,114.84)	-59.24%
Colchones	$ 43,446.66	$ 43,983.56	$ 536.90	1.24%
Suministros y Materiales	$ 4,718.30	$ 4,528.65	$ (189.65)	-4.02%
TOTALES	$ 973,984.72	$ 951,457.71	-$ 22,527.01	-2.31%

- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2015 tiene un valor de $. 327.874,74, que en relación al período 2014 con un valor de $ 411.691,06, se observa una disminución en relación al año anterior en un 21,00% o de $. 83.816,32, esta diminución se debe por la depreciación de los activos y por la venta de tres carros de la empresa.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2015 tiene un valor de $. 2.136.591,76, que en relación al período 2014 con un valor de $. 2.484.221,91, se observa una diminución de un 13.99% o de $. 347.630,15, 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 2015 tiene un valor de $ 1.555.680,49, que en relación al período 2014 con un valor $ 2.092.607,48, se observa una disminución del 25.66% o de $ 536.92699, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2014	2015	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Obligaciones laborales	$ 134,808.78	$ 96,077.37	$ (38,731.41)	-28.73%
Obligaciones bancarias	$ 174,355.19	$ 152,181.45	$ (22,173.74)	-12.72%
Obligaciones tributarias	$ 135,678.98	$ 162,915.63	$ 27,236.65	20.07%
Proveedores	$ 1,617,764.23	$ 1,060,027.02	$ (557,737.21)	-34.48%
Otras cuentas por pagar	$ 5,301.87	$ 27,122.79	$ 21,820.92	411.57%
Pasivo diferido	$ 24,698.43	$ 57,356.23	$ 32,657.80	132.23%
TOTALES	$ 2,092,607.48	$ 1,555,680.49	$ (536,926.99)	-25.66%

PASIVO A LARGO PLAZO.

- El pasivo a largo plazo en el año 2015 tiene un valor de $ 658.427,67, que en relación al período 2014 con un valor de $ 478.920,92, se observa un aumento del 36.91 % ó de $ 177.492,75, esta variación es debido a la siguiente explicación:

CUENTA	2014	2015	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Préstamo B. Pichincha.	$ 87,306.49	$ 77,516.40	$ (9,790.09)	-11.21%
Cuentas por pagar a Socios	$ 114,794.39	$ 414,794.39	$ 300,000.00	261.34%
Provisión Jubilación Patronal y desahucio	$ 86,820.04	$ 86,116.88	$ (703.16)	-0.81%
Préstamo de Gerencia	$ 120,000.00	$ -	$ (120,000.00)	-100.00%
Préstamos de socios	$ 70,000.00	$ 80,000.00	$ 10,000.00	14.29%
TOTALES	$ 478,920,92	$ 658,427.67	$ 177,492.75	36.91%

PATRIMONIO:

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

- La utilidad neta obtenida en el ejercicio 2015 y cuyo valor es de $ 202.746,13, 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 $. 29.325,49.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

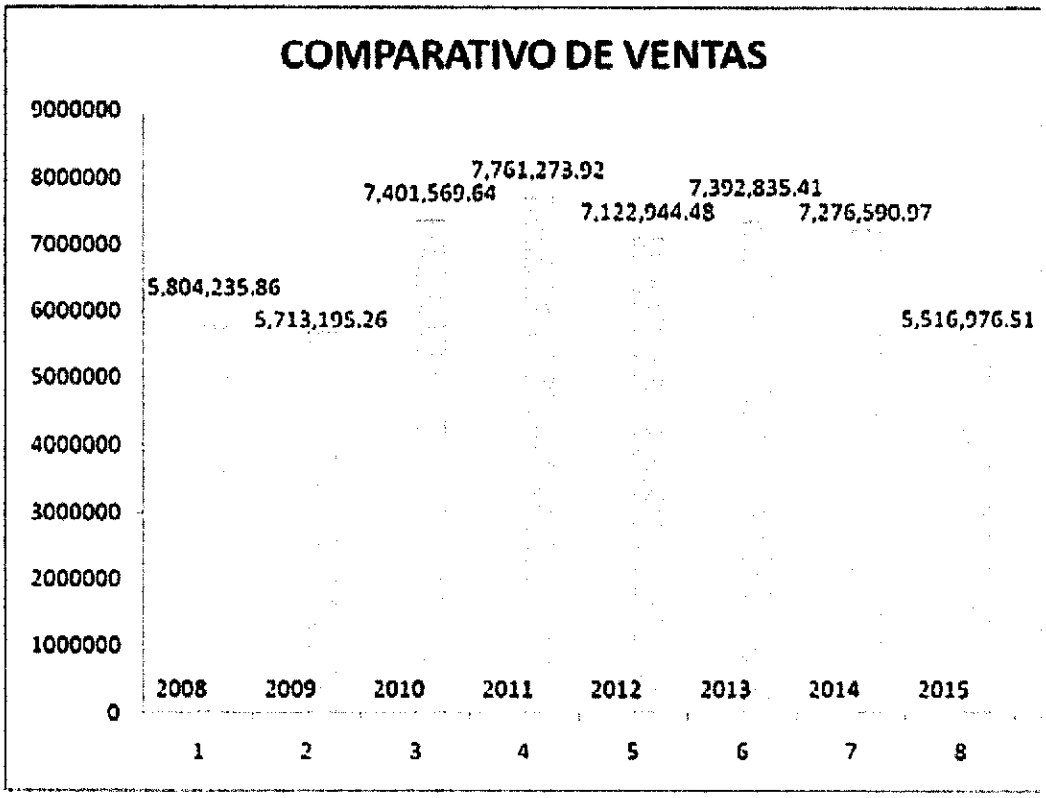
INGRESOS:

- TOTAL DE INGRESOS: El total de ingresos en el 2015 tiene un valor de $ 5.849.641,79, que en relación al período 2014 con un valor de $ 7.663.189,65, se observa una disminución del 23.67 % o de $1.813.547,86.

- Las ventas netas totales en el 2015 tiene un valor de $ 5.516.976,51, que en relación al período 2014 con un valor de $. 7.276.590,97, se observa una disminución en ventas del 24.18% o de $. 1.759.614,46.

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	2015
VENTAS	5,804,235.86	5,713,195.26	7,401,569.64	7,761,273.92	7,122,944.48	7,392,835.41	7,276,590.97	5,516,976.51



- Los otros ingresos totales en el 2015 tienen un valor de $. 332.665,28, que se desglosa en intereses ganados con un valor de $ 148.121,16, gestión cobranza con un valor de $ 8.844,13, utilidad de venta en activos fijos de $ 34.098,08, otros ingresos en ventas con un valor de $ 27.311,90, interés financiamiento $ 101.098,01 e ingresos exentos jubilación patronal $ 13.192,00.

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2015 tiene un valor de $. 4.161.408,99, que en relación al período 2014 con un valor de $. 5.622.806,35, se observa una disminución del 25.99% o de $. 1.461.397,36.

- La utilidad bruta en ventas en el año 2015 tiene un valor de $. 1.355.567,52, que en relación al período 2014 con un valor de $. 1.653.784,62, se observa una disminución del 18.03% o de $. 298.217,10.

- Los gastos de ventas en el año 2015 tienen un valor de $. 1.228.439,18, que en relación al período 2014 con un valor de $. 1.405.624,04, se observa una disminución del 12.61 % o de $. 177.184,86.

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

CUENTA	2014	2015	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Remuneraciones	$ 595,931.79	$ 489,156.34	$ (106,775.45)	-17.92%
Publicidad y Propaganda	$ 83,491.92	$ 34,041.78	$ (49,450.14)	-59.23%
Arriendos	$ 264,200.95	$ 258,550.46	$ (5,650.49)	-2.14%
Com. tarjetas de crédito	$ 55,717.23	$ 82,282.07	$ 26,564.84	47.68%
Eventos publicitarios	$ 128.57	$ 2,160.80	$ 2,032.23	1580.64%
Servicios Básicos	$ 38,073.21	$ 39,029.97	$ 956.76	2.51%
Gastos de Depreciación	$ 43,301.20	$ 37,356.43	$ (5,944.77)	-13.73%
Gastos amortizaciones	$ 28,420.56	$ 35,534.35	$ 7,113.79	25.03%
Gastos Generales	$ 296,358.61	$ 250,326.98	$ (46,031.63)	-15.53%
TOTAL	$ 1,405,624.04	$ 1,228,439.18	$ (177,184.86)	-12.61%

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

CUENTA	2014	2015	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Gastos de Rem. Adm.	$ 213,061.93	$ 169,268.21	$ (43,793.72)	-20.55%
Gastos mov. y viáticos	$ 2,912.57	$ 1,773.59	$ (1,138.98)	-39.11%
Impuestos y patentes	$ 4,881.22	$ 4,600.22	$ (281.00)	-5.76%
Honorarios profesionales	$ 11,471.59	$ 14,415.05	$ 2,943.46	25.66%
Gastos depreciación	$ 13,534.48	$ 11,855.69	$ (1,678.79)	-12.40%
Gastos generales	$ 30,169.17	$ 28,471.82	$ (1,697.35)	-5.63%
TOTAL	$ 276,030.96	$ 230,384.58	$ (45,646.38)	-16.54%

- Los gastos no deducibles en este período fueron de $ 52.212,91.

- En el presente ejercicio económico se registra una utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta de $. 202.746,13.

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 2015 el capital de trabajo tiene un valor de $ 820.236,01, que en relación al período 2014 el capital de trabajo con un valor de $ 780.507,20, se observa un incremento del 5.09% o de $ 39.728,81. Este aumento se debe a que pese a que hubo una disminución en las ventas y por lo tanto una disminución en las cuentas por cobrar, la disminución del pasivo corriente disminuyó considerablemente.

- **RAZÓN DE CIRCULANTE.-** es un indicador más confiable de la solvencia que el capital de trabajo. En el año 2015 la razón de circulante tiene un valor de 1.53, que en relación al período 2014 con un valor de 1.37, se observa un incremento 11.24% o de 0.15, 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 2015 la prueba ácida tiene un valor de 0.92, que en relación al período 2014 con un valor de 0.91, se observa un incremento del 1.10% o de 0.01. Esta situación se debe a la disminución del pasivo corriente, a pesar de la disminución del activo exigible y de 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 2015, el índice de rotación de cuentas por cobrar en el año 2015 tiene un valor de 1.72, que en relación al período 2014 con un valor de 2.01, se observa una disminución del 14.43% o de 0.28. Lo que significa que se ha bajado la efectividad en la cobranza, sin embargo esta disminución también se da por la ligera diminución de las ventas a crédito a pesar que disminuyeron 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 2015 el período promedio de cobranza es de 181.63 días, que en relación al período 2014 con 183.20 días, se observa una disminución del 0.86% o de 1.57 días. Esta disminución es pequeña, por lo que la falta de efectividad en el cobro es la misma 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 2015 tiene un valor de 4.32 veces, que en relación al período 2014 con un valor de 5.39 veces, se observa una disminución del 19.85% o de 1.07 veces. La diminución 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 2015 los

días de inventario promedio disponible tiene un valor de 83.45 días, que en relación al período 2014 con un valor de 63.23 días, se observa un aumento del 31.98% o de 20.23 días. Este aumento se debe principalmente a la baja de los costos de venta por no comprar mercadería debido a la situación económica actual, así como también por la ligera disminución del inventario final del 2015..

- **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 2015 la razón de activos fijos sobre pasivos a largo plazo tiene un valor de 0.56, que en relación al período 2014 con un valor de 1.05, se observa una disminución del 46.67% o de 0.49. Esto se debe al pago realizado a los acreedores accionistas y principalmente por el cambio del aporte a futuras capitalizaciones de los socios al pasivo a largo plazo. Si la empresa necesita obtener un préstamo a largo plazo en el futuro, deberá revisarse el aporte a futuras capitalizaciones 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 2015 la razón de pasivos sobre capital contable tiene un valor de 3.03, que en relación al período 2014 con un valor de 2.65, se observa un incremento del 14.34% o de 0.38. Al haber un aumento no es bueno para la empresa y esto se debe a que disminuyó el capital contable (PATRIMONIO) por el resultado obtenido y principalmente por el aporte a futuras capitalizaciones de los socios que se trasladó al pasivo a largo plazo.

- **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 2015 el nivel de endeudamiento es del 75.16%, que en relación al período 2014 con un valor del 72.63%, se observa que hay un aumento de un 3.48% o de 2.53. Este aumento aunque es mínimo no es beneficioso para la empresa, pese a que la disminución en los pasivos es considerable, además el índice aumentó ya que no se realizó el pago a los acreedores accionistas de la compañía.

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 2015 la razón de ventas netas sobre activos tiene un valor de 1.76, que en relación al período 2014 con un valor de 2,10, se observa que hay una disminución en un 16.19% o de 0,34. La razón es por la considerable disminución en las ventas y por la disminución en el activo promedio.

- **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 2015 el ROA es del 7.33%, que en relación al período 2014 con un valor del 10.36%, se observa una disminución del 29.25% ó 3.03. Esto se debió al incremento en los gastos de intereses en las ventas netas, a la disminución del total de los activos y principalmente por la disminución de la utilidad neta.

- **TASA DE RENDIMIENTO DEL CAPITAL CONTABLE O PATRIMONIO (ROE).-** esta medición hace énfasis en la tasa de la utilidad devengada sobe la inversión de los accionistas. En el año 2015 el ROE es del 24.69%, que en relación al período 2014 con un valor de 47.24%, se observa una disminución del 47.73% ó 22.55. Esta disminución se debió a la menor utilidad neta obtenida en el ejercicio económico a pesar de la disminución del patrimonio por el cambio del aporte a futuras capitalizaciones de los socios al pasivo a largo plazo.

- **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 2015 el margen bruto sobre ventas tiene un valor del 24.57%, que en relación al período 2014 con un valor del 22.73%, se observa un aumento del 8.10% o 1.84. Este aumento se debe a que más influyente fue el menor costo de ventas que la bajada de la utilidad bruta.

- **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 2015 el margen de utilidad neta sobre las ventas tiene un valor del 3.67%, que en relación al período 2014 con un valor del 4.80%, se observa una disminución del 23.54%, esta disminución se debe a que la utilidad neta disminuyó, es decir antes de participación trabajadores e impuestos.

CONCLUSIÓNES DEL ANÁLISIS FINANCIERO.

De acuerdo al presupuesto general de la empresa, debemos indicar que en el período 2015 no se cumplieron algunos de los objetivos financieros que se planteó. A continuación presento una explicación sobe 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 2015 con relación al 2014 del 24.18%, dando un desfase general del 35.29%, siendo este el factor principal para no llegar la utilidad proyectada.
   Cabe recalcar que a partir de Abril del 2015 fueron meses muy difíciles, por las políticas gubernamentales debido a la baja del costo del petróleo y la apreciación del dólar, así como también la falta de apertura a la inversión extranjera que hubiera reemplazado a los ingresos por la venta del petróleo, tomando como alternativa el poner las salvaguardias en un 45% y creando en los clientes una limitación a la compra, además el contrabando fue un papel importante para la caída en las ventas.
   Sin embargo en el 2015 a pesar que se vendió mucho menos, se logró sacar una utilidad considerable pese a los problemas presentados.
   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 de acuerdo a la necesidad de la misma, lo que hizo que tengamos utilidad, tomando en cuenta que el mes de Diciembre del 2015 fue el más bajo de todos los años.

2. **VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO.-** Todo el año 2015 se realizó la venta con tarjeta de crédito hasta 12 meses sin interés, 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 2015 es de $ 82.282,07.

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 restructuración de la empresa se logró una buena utilidad.

4. **ACTIVOS.-** En el período 2015 se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos por un monto aproximado de $ 3.015,19, que en su gran mayoría estuvo planificada.

5. **MULTA.-** No hubo multas considerables en el año 2015, a excepción de los $ 1.000,00 al Ministerio de Trabajo por la presentación tardía de 5 contratos de trabajo.

6. **INVERSIONES.-** No se realizaron inversiones significativas y que no estuvieran planificadas en el 2015.

7. **PAGO A ACCIONISTAS.-** Debido a que la empresa tiene obligaciones con los accionistas, en este período no se canceló la cuota correspondiente a este año por un monto aproximado de $ 109.000,00, quedando un retraso en sus obligaciones con los mismos.

8. **INSTITUCIONES FINANCIERAS.-** Durante el 2015 se realizó un préstamo para capital de trabajo para 12 meses plazo por un monto de $ 150.000,00 al 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 2015, se registra una utilidad antes de participación de trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal de $ 202.746,13, que luego de restar el 15% de participación de trabajadores ($30.411,92), el valor más alto entre el 22% de impuesto a la renta ($ 46.933,46) ó el anticipo a la renta calculado ($ 53.810,45) y 5% de reserva legal ($ 5.926,19), queda a disposición de los accionistas $. 112.597,57, es recomendación de la Gerencia General que el 50% ó $ 56.298,78 se distribuya a los accionistas en proporción a su número de participaciones y el otro 50% ó $ 56.298,79 se capitalice para fortalecer a la empresa y de esta manera tener mayor solvencia ante los proveedores e instituciones financieras, las mismas que se cancelarán cuando haya la liquidez necesaria. 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 a futuro continuar con la planificación estratégica de la empresa con los asesores contratados, de manera que todos podremos alinearnos a un solo objetivo.

2. **MEJORAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.-** Será necesario para el período 2016 trabajar en el mejoramiento de la liquidez de la empresa, con el objetivo de cumplir las metas presupuestadas de acuerdo a la realidad económica del país 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 $ 200.000,00 en el Banco del Pichincha o el Banco Internacional y con este dinero adquirir mercadería en mejores condiciones, así como también aumentar los activos productivos de la empresa, para apalancar a la misma y mejorar la rentabilidad.

3. **INCREMENTO DE LA RENTABILDAD EN EL USO DE LOS ACTIVOS.-** Será prioritario para la empresa mejorar e incrementar los márgenes de utilidad neta para el período 2016, 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 2016 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 nuestros 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 OPERATVOS.-** 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 de acuerdo a la realidad económica del país.

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. O a su vez contrata una empresa especializada en el cobro de la cartera vencida para recuperar de mejor manera las cuentas por cobrar.

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 bueno 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. 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.

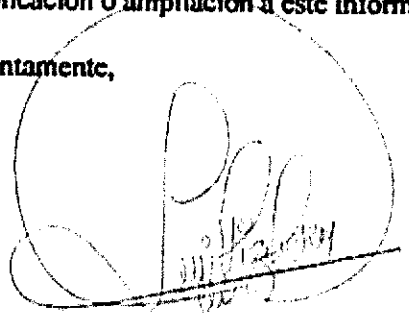
Departamento de Marketing.- Realizar una estrategia de fidelización de los clientes que ya nos han comprado, mediante la visita personal para el retorno de los mismos. Día a día mantenernos informados de lo que está sucediendo en el mercado y mensualmente realizar un análisis de la competencia, para 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 la realidad económica del país se recomienda que se busque locales comerciales más económicos para bajar los costos operativos, así como también se recomienda cumplir con el contrato en el local del Paseo Shopping y entregar el mismo en la fecha de su vencimiento para que con el gasto que se hace en ese almacén podamos instalar entre 2 o 3 almacenes en otras ciudades.
   Se recomienda que en este año se cumpla disciplinadamente con las políticas de crédito y que la cobranza sea de interés de todos los colaboradores de la empresa, ya que si nosotros cumplimos con las políticas de crédito no tendremos problemas de cobranza y si todos nos empoderamos de cobrar a los morosos mejoraremos la liquidez y rentabilidad de la empresa.
   Además, se recomienda que se continúen con los proyectos que tienen como objetivo el crecimiento y expansión de sus operaciones, entre ellos: terminar con la implementación del ERP adquirido, adaptando de acuerdo a las necesidades de la empresa, actualizar constantemente nuestra página web y publicidad en las redes sociales y medios electrónicos, 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.