

Richamba, 25 de Abril del 2016

Dña.

Myriam Vizuetu

PRESIDENTA DE ELECTROBAHIA CÍA. LTDA.

Presente

Estimada Deseora Vizuetu:

Adjunto al presente sírvase encontrar el informe anual de Gerencia, correspondiente al ejercicio económico del año 2016, 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, los actos de Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias de Accionistas, los actos de reuniones del Grupo Operativo de la empresa.

Con un cordial saludo,



Ing. Luis Walter Vizuetu Machado, MBA.

GERENTE GENERAL

ELECTROBAHIA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016

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 2016:

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 CRECERÁ 1,42% EN 2017.

Según el Banco Central del Ecuador, la estabilización de los precios internacionales del petróleo y la vigencia del Acuerdo Comercial con la Unión Europea incrementarán las exportaciones nacionales. Las acciones planificadas por el Gobierno Nacional para enfrentar las consecuencias del terremoto del pasado 16 de abril están dando resultados. El Banco Central del Ecuador (BCE) presentó el jueves 28 de diciembre los últimos resultados de las cuentas nacionales, los cuales evidencian un crecimiento trimestral del 0,5% del Producto Interno Bruto (PIB). Madeleine Abarca, quien se posesionó como gerente general del BCE después de desempeñarse como viceministra de Finanzas, señaló que la recuperación económica empezó desde el segundo trimestre. A la última expansión trimestral del PIB aportaron, principalmente, el gasto de consumo de los hogares (1,4%) y las exportaciones de bienes y servicios (0,2%). La funcionaria advirtió que si bien el gasto de consumo del Gobierno sigue siendo negativo, esto responde a los factores externos ya conocidos como la caída de los precios del petróleo, la apreciación del dólar y la devaluación de las monedas de Colombia y Perú. Sin embargo, la puesta en marcha de las centrales hidroeléctricas, el incremento de los servicios financieros, el transporte interno y externo, la acuicultura y pesca, entre otros factores, están mejorando las condiciones del país. En septiembre, el entonces gerente del BCE y actual ministro coordinador de la Política Económica, Diego Martínez, dijo que los cálculos apuntaban a que la economía ecuatoriana podría finalizar 2016 con una contracción del Producto Interno Bruto (PIB) de 1,7%. Abarca fue cauta al referirse a las expectativas de cierre de este año. Dijo que esperan culminar por completo el año para tener las cifras reales. No obstante, los indicadores apuntarían a confirmar una expansión cercana a la mencionada anteriormente por Martínez. Para el próximo año se prevé un mejor panorama. Según las proyecciones del BCE, la economía ecuatoriana crecerá 1,42% en 2017. La gerente Abarca destacó que la previsión contrasta con el escenario descrito en el último informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), el cual predice que Ecuador mantendría una tendencia de decrecimiento durante los próximos cinco años. Para fundamentar sus estimaciones, en primer lugar, el BCE considera que, gracias al consenso alcanzado para la reducción de la oferta hidrocarburífera por parte de los miembros de la

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), el precio internacional del barril de crudo WTI se ubicará entre \$ 50 y \$ 60 en 2017, rango este que le implicaría una tarifa promedio de \$ 40 para los crudos ecuatorianos. La segunda razón para las expectativas de crecimiento es la aplicación del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) con la Unión Europea (UE) desde el 1 de enero.

INFLACIÓN:

ECUADOR CIERRA EL 2016 CON UNA INFLACIÓN DE 1,12%

Ecuador registró una inflación anual de 1,12% en el 2016 frente al 3,38% del 2015, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre del 2016, el país registró una inflación mensual de 0,16%, dato que refleja una mejora en el dinamismo de precios. En diciembre del 2015, la inflación mensual llegó a 0,09%.

Manta es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,65%, seguida de Ambato con 0,59%. Mientras, Esmeraldas y Loja son las que menos inflación tienen con el -0,20 y -0,16% respectivamente.

La Canasta Básica se ubicó en 700,96 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de 683,20 dólares sin incluir fondos de reserva, es decir, con una cobertura del 97,47%. El ingreso familiar mensual incluido los fondos de reservas es de 731,98 dólares, lo que cubrió en diciembre el 104,4% de la canasta básica.

DESEMPLEO:

LA DESOCUPACIÓN EN 2016 SE UBICÓ EN 5,2%, APENAS 0,4 PUNTOS MÁS QUE EN 2015, PESE A LAS DIFICULTADES ECONÓMICAS, SEGÚN EL ÚLTIMO INFORME DEL INEC.

Entre diciembre de 2015 y el mismo mes de 2016 la tasa de desempleo en Ecuador pasó de 4,8% a 5,2%. Esta cifra mantiene al país con el porcentaje más bajo de la región. Así lo reveló la última Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo (Enemdu) realizada por el Instituto.

David Vera, director de esta entidad, indicó ayer en una rueda de prensa que el aumento de 0,4 puntos no es una diferencia "estadísticamente significativa". Además expuso otros detalles de los más recientes indicadores del mercado laboral.

La cifra del 5,2% contrasta con las estimaciones del Banco Central del Ecuador (BCE) respecto a que en 2016 el Producto Interno Bruto (PIB) decrecería en 1,7%. También intervienen los ministros de Trabajo, Leonardo Berrezueta; Política Económica, Diego Martínez; y el viceministro de Inclusión Económica y Social (MIES), José Martínez.

TASAS DE INTERÉS:

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 Pyntes (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 salario básico unificado (SBU) que rige en el Ecuador para el año 2016 fue de USD 366. Este monto representó un incremento de 12 dólares del salario del 2015 que fue de 354 dólares, así lo anunció el Ministro del Trabajo, Leonardo Berrezueta, en el marco de la visita que realizó a una empresa en la ciudad de Quito.

El principal de esta Cartera de Estado indicó que la decisión fue adoptada luego que no se llegara a un acuerdo en el Consejo Nacional de Salarios, CONADES, entre los representantes de trabajadores y empleadores.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA COMERCIAL.

01 DE ENERO DEL 2016.- Con el fin de incrementar las ventas, a partir de este mes y durante todos los meses del año se va a obsequiar regalos por ciertos productos, lógicamente se escogerán productos para regalos los que la empresa tiene en stock, no se adquirirá.

01 DE ENERO DEL 2016.- Se sigue comercializando las ventas que con cualquier tarjeta de crédito del PVP se hace el 20% de descuento + el 2% por la tarjeta ElectroBahía y se puede vender a 12 meses sin interés.

01 DE MARZO DEL 2016.- Se realiza la negociación con la tarjeta ALIA del Banco Solidario para que en nuestro establecimiento los clientes de la tarjeta tengan el 50% de cupo extra y de la misma manera se negocia para que los porcentajes de comisiones bajen.

12-13 y 14 DE SEPTIEMBRE DEL 2016.- Se asiste a la ciudad de Salinas a la convención de misbe para la temporada de navidad 2016, realizando una negociación importante y con un plazo a 45, 75,105 y 135 días, así como también un apoyo de 100 gorras, 100 camiseros y 100 camisetas.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2016.- Se retoma la estrategia de poner productos ganchos de promoción, con el objetivo de incrementar las ventas, por lo tanto se inicia la comercialización de ciertos productos ganchos al contado y en efectivo con la finalidad de incrementar nuestras ventas durante este mes.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2016.- 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 32 productos ganchos, 16 promociones, 11 productos a mitad de precio y 3 de remate.

01 DE DICIEMBRE DEL 2016: NAVIDAD ELECTROBAHIA 2016, a partir del 01 de Diciembre del 2016 y hasta el 31 de diciembre del 2016 o hasta agotar el stock de los productos o promocionales se tendrán las siguientes promociones:

Promociones generales: Tenemos 41 productos gancho, 11 productos a mitad de precios y 3 con precios de remate, en la mayor parte de productos bajaron los precios por lo que no habrá más rebajas de las acordadas y hasta agotar el stock. Los precios bombas de Indurama siguen.
Desde: 01 de Diciembre del 2016 al 31 de Diciembre del 2016.

Por cada pago o compra de cualquier producto se le entregará al cliente un calendario de pared. Hay clientes especiales que se le entregará el calendario de escritorio.

Promoción tarjetas Visa, Mastercard y American Express del Banco de Guayaquil, en los planes 3, 6 y 12 meses sin interés, dos meses de gracia, compra en diciembre y paga desde marzo del 2017.

Desde: 01 de Diciembre del 2016 al 06 de Enero del 2017.

POS se programan automáticamente.

Promoción tarjetas Pacificard: Visa, Mastercard del Banco del Pacifico, en los planes 3 y 6 meses sin interés, dos meses de gracia, compra en diciembre y paga desde marzo del 2017. En el plan 12 meses con interés también 2 meses de gracia también.

Desde: 01 de Diciembre del 2016 al 31 de Diciembre del 2016.

POS se programan automáticamente.

Diners y Banco Solidario no ha dicho nada todavía.

Cooperativa Pisa: seguimos con el convenio, de acuerdo al proceso comunicado.

Pago de letras de Arbitro: se realizará de acuerdo al proceso comunicado.

Bonos Indurama:

Por las refrigeradoras desde la 375 a la 470, \$ 5 por cada producto.

Por las refrigeradoras desde la 480 en adelante incluido las S&S \$ 10 por producto.

Por la línea comercial: congeladores, refrigeradoras, campanas, encimeras, hornos eléctricos, cocinas a gas e inducción, \$ 5 por cada producto.

Diariamente contabilidad sacará una copia de la factura de las ventas de Indurama para entregar a Indurama que nos haga llegar los bonos.

Desde: 01 de Diciembre del 2016 al 31 de Diciembre del 2016.

Bonos duxet, mabe y GE:

Lavadoras Aqua Saber Green: 10 ud, por cada producto.

Refrigeradoras mabe modelos: MA0360VLX, MA0400XMEX, RML230YJESS, RML430YJESS, MA0360YIEX, MA0400ZNEX, mas todos los modelos descontinuados, ejemplo la RML-267YJEEB0: 5 ud por cada producto.

Desde: 01 de Diciembre del 2016 al 31 de Diciembre del 2016.

Se entregará una camiseta polo a cada uno de los colaboradores para que se pongan de acuerdo al horario establecido.

PORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

01 DE MARZO DEL 2016.- Con el fin de reducir los gastos de la empresa se suspende el servicio de Guardiania y de toda publicidad en medios radiales escritos y televisivos.

01 DE MARZO DEL 2016.- Con el fin de bajar los costos operativos de la empresa se decide cambiarnos de local en la ciudad de Almasi y cuyo canon de arrendamiento es la mitad del anterior, a pesar de tener 30 metros cuadrados menos.

01 DE ABRIL DEL 2016.- Con el fin de bajar los costos operativos de la empresa se decide cambiarnos de local en la ciudad de Ambato y cuyo canon de arrendamiento es la mitad del anterior, a pesar de tener 30 metros cuadrados menos.

29 DE ABRIL DEL 2016.- En una Junta Universal de socios se aprueban los resultados del año 2015 y así mismo se aprueba la distribución de dividendos cuando la empresa tenga la liquidez correspondiente.

31 DE MAYO DEL 2016.- Se realiza la segunda distribución de dividendos a los socios del año 2014.

01 DE JUNIO DEL 2016.- 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 cogenos 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.

18 DE JUNIO DEL 2016.- Se realiza la tercera distribución de dividendos a los socios del año 2014.

31 DE JULIO DEL 2016.- debido a que en la ciudad de Ambato no tenemos la presencia en el mercado que requerimos se decide entregar este almacén y cerrarlo.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2016.- Se realiza el contrato con el Sr. Jorge Augusto Andrade Brivo para que se encargue de la cobranza de los morosos más antiguos.

01 DE OCTUBRE DEL 2016.- Con el fin de bajar los gastos de la empresa bajando las horas de trabajo suplementarias se inicia con el trabajo de 2 grupos de trabajo, de manera que no haya el trabajo y lógicamente el pago de horas suplementarias a todos los colaboradores.

04 DE OCTUBRE DEL 2016.- Con el fin de apalancar con liquidez para la empresa se realiza un crédito de 100.000,00 con el Banco del Pichincha para un año plazo a una tasa de interés nominal del 8.95%.

31 DE OCTUBRE DEL 2016.- Debido a que el local del Paseo Shopping representa un gasto para la empresa, se entrega este local para bajar los costos operativos de nuestra empresa.

23 DE NOVIEMBRE DEL 2016.- Con el fin de realizar nuevos proyectos se realiza un crédito de \$ 240.000,00 con el Banco del Pacífico para 3 años plazo a una tasa de interés del 8,9533%.

01 DE DICIEMBRE DEL 2016.- Se realiza la cuarta y final distribución de dividendos a los socios del año 2014.

07 DE DICIEMBRE DEL 2016.- Se realiza la distribución total de los dividendos a los socios del año 2015.

31 DE DICIEMBRE DEL 2016.- Luego de una reunión mantenida con los socios de la empresa y para fortalecer al patrimonio de la misma, se decide realizar un aporte a futuras capitalizaciones de \$ 100.000,00 que se tomará del pasivo a largo plazo que se tiene con los socios de la empresa.

31 DE DICIEMBRE DEL 2016.- Se aprueba el presupuesto para el 2017, tomando en cuenta el resultado negativo que se obtuvo en el 2016.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

01 DE OCTUBRE DEL 2016.- Se realiza 2 grupos de trabajo con homocitos diferenciados.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2016.- Se planifica realizar todo tipo de publicidad por medio de las redes sociales, de manera que no tengan costo para la empresa.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

01 DE SEPTIEMBRE DEL 2016.- Se realiza el contrato con Jesse Daniel Allan para el contrato del HOSTING CORPORATIVO con un espacio de alojamiento de información de SOGB.

12 DE OCTUBRE DEL 2016.- Se realiza el contrato con Diario la Prensa para realizar la inscripción con este diario por un año.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

En el 2016 no se ha realizado la compra de activos fijos.

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 a partir del 16 de Febrero del 2016 y 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 2015 y 2016, que ha sido simplemente por la ampliación 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; y lo más importante es el contrabando que en productos de tecnología nunca fue bien controlado el ingreso ilegal a nuestro país.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS:

En este ejercicio económico se observa una disminución en el total de activos en relación al año anterior en un 30.71 % o en \$ 873.057,06 (año 2016: \$ 1.969.658,87 vs año 2015 \$ 2.842.625,93), los detalles de las cuentas más importantes se indican a continuación:

ACTIVO CIRCULANTE

- **ACTIVO DISPONIBLE:** La compañía mantiene siete cuentas bancarias con los siguientes saldos cortados al 31 de diciembre del 2016: Banco Pichincha: \$ 39.089,15, Banco Guayaquil: \$ 168,38, UNIBANCO: \$ 780,76, Banco Internacional: \$ 904,37, Cooperativa Osoce: \$ 100,00, Cooperativa Fernando Daquilema: \$ 37,00 y el Banco del Pacífico: 729,35, una vez realizada la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$ 41.809,01, con un incremento de 39.033,80 en relación al año 2015, cuyo valor total en caja y bancos fue de \$ 2.775,21.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro cuentas y documentos por cobrar en el 2016 tiene un valor de \$ 903.401,41 comparándolo con el período 2015 con un valor de \$ 1.372.668,07, se observa una disminución del 34,19% o de \$ 469.266,66.
- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2016 tiene un valor de \$ 621.563,32, que en relación al período 2015 con un valor de \$ \$ 951.457,71 se evidencia una disminución de un 34,67% o de \$ 329.894,39.
- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2016 tiene un valor de \$ 265.464,02, que en relación al período 2015 con un valor de \$ 327.874,74, se observa una disminución en relación al año anterior en un 19,03 % o de \$ 62.410,72, esta disminución se debe por la depreciación de los activos y por la venta de un carro de la empresa.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2016 tiene un valor de \$ 1.565.583,78, que en relación al período 2015 con un valor de \$ 2.136.591,76, se observa una disminución de un 26,73% o de \$ 571.007,98, 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 2016 tiene un valor de \$ 1.105.412,44 que en relación al período 2015 con un valor \$ 1.535.680,49, se observa una disminución del 28,94% o de \$ 430.268,05.

- PASIVO A LARGO PLAZO:

- El pasivo a largo plazo en el año 2016 tiene un valor de \$ 456.675,99, que en relación al período 2015 con un valor de \$ 580.911,27, se observa una disminución del 21,39 % o de \$ 124.235,28.

PATRIMONIO:

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

- La pérdida obtenida en el ejercicio 2016 y cuyo valor es de \$ 212.374,19 y que gracias a las reservas que tiene la empresa se puede contrarrestar esta pérdida.
- Los \$ 100.000 que los socios aportaron para futuras capitalizaciones, tomando del pasivo a largo plazo que la empresa tiene con los socios.

Además debemos tener en cuenta lo siguiente:

- La cuenta Reserva Legal tiene un valor de \$ 35.251,68

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

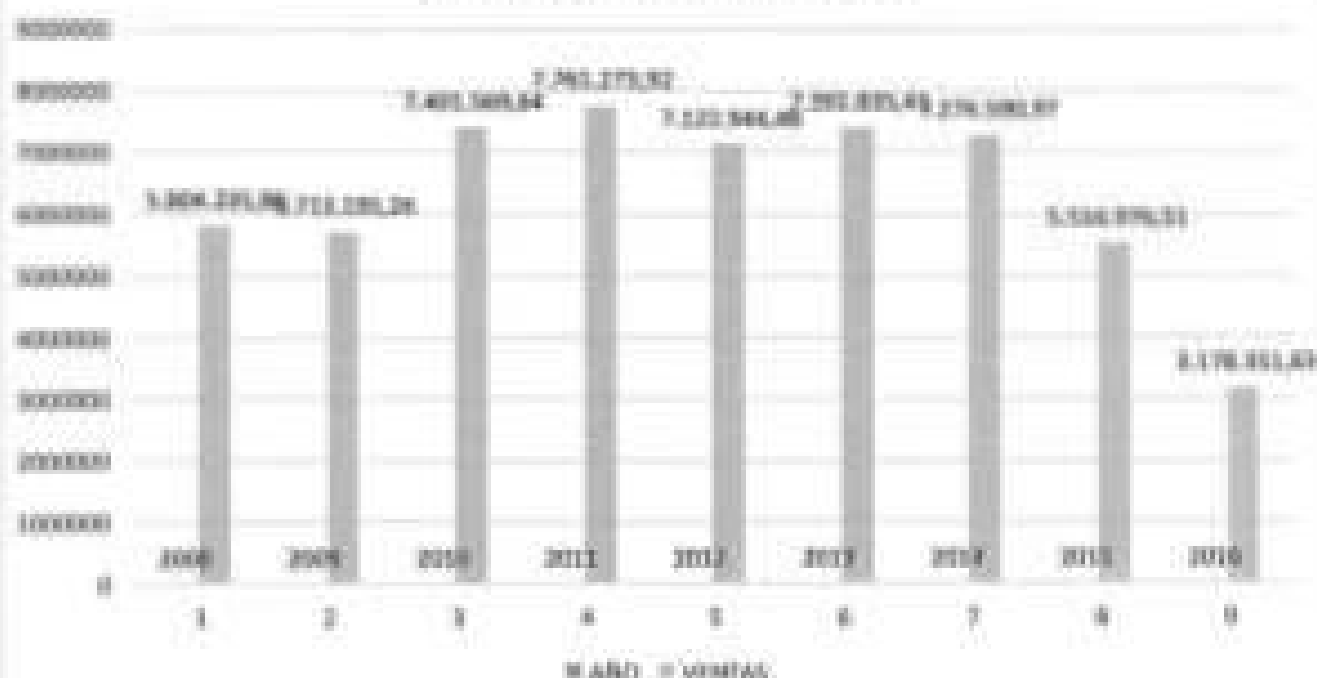
INGRESOS:

- TOTAL DE INGRESOS: El total de ingresos en el 2016 tiene un valor de \$ 3.386.427,28, que en relación al período 2015 con un valor de \$ 5.849.641,79, se observa una disminución del 42,11 % o de \$ 2.463.214,51.
- Las ventas netas totales en el 2016 tiene un valor de \$ 3.178.351,63, que en relación al período 2015 con un valor de \$ 5.516.976,51, se observa una disminución en ventas del 42,39 % o de \$ 2.338.624,88.

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	2016
VENTAS	5.804.295,46	5.713.185,26	7.405.569,64	7.760.279,92	7.122.944,46	7.392.875,43	7.279.390,97	5.518.876,51	3.176.351,4

COMPARATIVO DE VENTAS



Los otros ingresos totales en el 2016 tienen un valor de \$ 208.075,65, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 8.011,27, recuperación siniestros seguros con un valor de \$ 2.921,09 gestión cobranza con un valor de \$ 4.888,77, utilidad de venta en activos fijos de \$ 11.107,60, otros ingresos en ventas con un valor de \$ 10.485,60, interés financiamiento \$ 138.703,32 e ingresos exentos jubilación patronal \$ 31.958,00.

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2016 tiene un valor de \$ 2.461.235,77, que en relación al periodo 2015 con un valor de \$ 4.161.408,99, se observa una disminución del 40.86% o de \$ 1.700.173,22.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2016 tiene un valor de \$ 717.046,02, que en relación al periodo 2015 con un valor de \$ 1.355.567,52, se observa una disminución del 47.10% o de \$ 638.521,50.
- Los gastos de ventas en el año 2016 tienen un valor de \$ 827.111,59 que en relación al periodo 2015 con un valor de \$ 1.228.429,18, se observa una disminución del 32,67 % o de \$ 401.327,59.

- Los gastos no deducibles en este período fueron de \$ 22.007,58. Lo cual lo más importante de esta cuenta es la contribución solidaria de utilidades debido al terremoto de Abril del 2016.
- En el presente ejercicio económico se registra una pérdida de \$. 212.374,19.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO

De acuerdo al presupuesto general de la empresa, debemos indicar que en el período 2016 no se cumplieron los objetivos financieros que se planteó. A continuación presento una explicación sobre las principales facturas que incidieron en lo anteriormente mencionado:

1. VENTAS.- El crecimiento presupuestado en ventas para este período fue del 11.1111%, basados en la información histórica de años anteriores y de acuerdo a los resultados las ventas netas totales en el 2016 tiene un valor de \$ 3.178.351,63, que en relación al período 2015 con un valor de \$. 5.516.976,51, se observa una disminución en ventas del 42,39 % o de \$. 2.338.624,88.

Cabe resaltar que todos los meses del año 2016 fueron muy difíciles, debido a las siguientes observaciones:

1.1 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 mantener las salvaguardias en un 45%, encareciendo los productos, limitando el poder adquisitivo de los clientes y creando en los mismos una limitación a la compra, ya que como era temporal muchos de los clientes decidieron postergar su compra.

1.2 El contrabando fue un papel importante para la caída en las ventas, ya que la libre compra e ingreso de mercancía a nuestro país hizo que los clientes se fueran a Colombia y al Perú a comprar especialmente productos de la línea café, influyendo en el resultado de las ventas. Así mismo muchos almacenes compran hasta ahora de contrabando mejorando sus utilidades, pero infringiendo el pago de los impuestos.

1.3 La subida del IVA del 12 al 14% también influyó en que el cliente quiera comprar ya que como fue temporal, los clientes decidieron esperar la compra, siendo este mismo efecto de la subida de las salvaguardias.

1.4 El continuar por medio del gobierno la venta de las cocinas de inducción y el mantener el 100% del ICE a las cocinas a gas, fue otro limitante también.

1.5 El terremoto del 16 de Abril del 2016 fue otro factor muy importante dentro de la economía de nuestro país e influyó en el resultado final de las ventas.

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.

2. **VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO.-** Todo el año 2016 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 2016 es de \$ 69.394,80.
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 este medio se logró un total de rebate a favor de la empresa de \$ 32.041,21.
4. **ACTIVOS.-** En el período 2016 no se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos.
5. **MULTA.-** Debido a las sustitutivas del impuesto a la renta de los años 2013 y 2014 se canceló unas multas de \$ 849,97 en el 2013 y de \$ 2.858,76 del 2014, por el concepto de intereses.
6. **INVERSIONES.-** No se realizaron inversiones significativas y que no estuvieron planificadas en el 2016.
7. **PAGO A ACCIONISTAS.-** Debido a que la empresa tiene obligaciones con los accionistas, en este período se canceló la cuota correspondiente al año 2015 por un monto aproximado de \$ 109.000,00, quedando pendiente las del 2016.
8. **PAGO DE DIVIDENDOS:** en este año se cancelaron a los accionistas los dividendos del 2014 y 2015.
9. **INSTITUCIONES FINANCIERAS.-** Durante el 2016 se realizó un préstamo para capital de trabajo para 12 meses plazo por un monto de \$ 100.000,00 al Banco del Pichincha y de \$ 240.000,00 con el Banco del Pacifico a un plazo de 36 meses.

5. PROPUESTA DE LA GERENCIA SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO ECONOMICO.

En el estado de resultados de la empresa del período 2016, se registra una pérdida \$ 712.374,19, lo que la Gerencia general propone resarcir una parte de esta pérdida con las reservas en utilidades retenidas y las otras cuentas que se tiene en positivo y que la pérdida faltante se pueda resarcir con los resultados de los años venideros. 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 la exposición 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 linchamiento del manejo del negocio, sugiero a futuro continuar con la planificación estratégica de la empresa con los asesores contratados, de manera que todos podamos alincarnos a un sólo objetivo.
2. **MEJORAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.-** Será necesario para el período 2017 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 renovar la línea de crédito por \$ 100.000,00 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 RENTABILIDAD EN EL USO DE LOS ACTIVOS.-** Será prioritario para la empresa mejorar e incrementar los márgenes de utilidad seta para el período 2017, 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 2017 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. **COMERCIALIZACIÓN DE NUEVAS LÍNEAS:** Se recomienda comercializar nuevas líneas de productos, con el objetivo de dar a nuestro cliente mayor variabilidad de productos y que en nuestros almacenes cuenten de todo para el hogar.
6. **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 de acuerdo a la realidad económica del país.
7. **POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.-** Para el cumplimiento del presupuesto de venta, se recomienda que la empresa refuerce lo emprendido en el plan Electroconvencios 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 Electrobascard en todos nuestros puntos de venta.

- 8. MEJORAMIENTO EN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EN LOS SISTEMAS DE COBRANZA.-** Con el propósito de seguir mejorando el otorgamiento del crédito 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 contratar una empresa especializada en el cobro de la cartera vencida para recuperar de mejor manera las cuentas por cobrar.

- 9. 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 todos 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 Financiera.- 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 las 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 perseguidas se recomienda tener **DISCIPLINA** en la ejecución de todas las actividades aprobadas y que constan en el presupuesto.

10. PROYECTOS.- De acuerdo a la realidad económica del país se recomienda que se busque locales comerciales más económicos para bajar los costos operativos.

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 ellas: 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, realizar el programa anual de capacitación interna, cumplir con los horarios de trabajo programados para todo el personal, reformar en las ciudades donde realizamos e implantar el plan Electroconvencios en todas las ciudades en donde se encuentren 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, así como también salir a comercializar en las distintas ferias en las que podamos participar para llegar al cliente.

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 Vizcete Machado, MBA,
GERENTE GENERAL
ELECTROBAHIA CIA.LTDA.