

**INFORME DE GERENCIA DE
ELECTROBAHÍA CÍA. LTDA.
DEL EJERCICIO ECONÓMICO
DEL AÑO 2017.**

Riobamba, 27 de Abril del 2018

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

Estimada Doctora Vizucte:

Adjunto al presente sírvase encontrar el informe anual de Gerencia, correspondiente al ejercicio económico del año 2017, 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 Vizucte Machado, MBA.
GERENTE GENERAL
ELECTROBAHIA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2017

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 2017:

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)

BANCO CENTRAL REVISÓ LA META DEL PIB AL ALZA: DE 0,7% A 1,5%

El Banco Central del Ecuador (BCE) revisó la previsión de crecimiento del Ecuador en 2017 al alza, anunció ayer su gerente, Verónica Artola, en una entrevista radial. “Hace un par de meses esperábamos que crezca en 0,7% y ahora en 1,5%, el doble de lo que estaba planificado”, dijo la funcionaria.

Además, el BCE cree que en 2018 la economía crecerá en 2,0%. Según el organismo este crecimiento estaría sustentado en la inversión (Formación Bruta de Capital Fijo—FBKF) que alcanzaría el 3,6% y las exportaciones de productos no petroleros que subirían 3,5%.

Artola dijo que parte del crecimiento se debe a la confianza que ha generado el actual Gobierno y puso como ejemplo el tema de la Ley de Plusvalía.

Las cifras, si bien están al alza, no son entendidas como muestra de recuperación por parte de Cordes. En un comunicado oficial, la entidad de análisis económico dijo que, según el BCE, en el primer semestre de 2017 la economía ecuatoriana acumuló un crecimiento de 2,8% frente a la primera mitad de 2016. Para llegar al 1,5% de crecimiento para el año completo, en el segundo semestre la economía tendría que crecer apenas 0,1%.

Artola reconoció que hay bajos y hasta negativos niveles de inflación y dijo que tener deflación no da motivación a los productores, por lo que habría que crear incentivos.

**MINISTRO DE FINANZAS ANUNCIA QUE ECUADOR CIERRA 2017 CON
CRECIMIENTO DEL 1,5 % DEL PIB
31 DICIEMBRE, 2017**

El titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Carlos de la Torre, realizó un balance positivo en materia económica del año que termina. Explica que Ecuador cierra 2017 con un crecimiento del 1,5 % del PIB, que supera la previsión inicial del 0,7 % y los

pronósticos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y es mejor si se compara con 2016, que fue de -1,5 %. “La economía entrará en un proceso de aceleración con una tasa piso de 2,04 % del PIB para 2018”, afirmó.

De igual manera, enfatizó que en el Presupuesto de 2017 se logró disminuir el déficit fiscal a 4,5 % del PIB y para 2018 a 3,9 %, revirtiendo la situación que encontró hace seis meses. Con objetivos macroeconómicos muy claros, la meta gubernamental es lograr un equilibrio fiscal en los próximos años.

Subrayó, además, el mejoramiento de las relaciones con distintos sectores, como el impulso a la productividad nacional y el empleo desde el Gobierno central.

El ministro recordó que la percepción del riesgo país cayó de 700 a 400 puntos, lo cual ha permitido acceder a financiamiento internacional en mejores condiciones de las que se tenía en años anteriores, reduciendo el servicio de la deuda para canalizar más recursos a inversión social.

INFLACIÓN:

SANTO DOMINGO Y MANTA REGISTRARON MAYOR INFLACIÓN EN DICIEMBRE 2017, SEGÚN INEC

Inflación del Ecuador se ubicó en -0,20 % en el 2017, a comparación de 2016 que fue de 1,12%.

Ecuador registro una inflación de 0,18% en diciembre de 2017 frente al 0,16% del mismo mes en 2016, dos centésimas menos, según lo informó este 5 de enero de 2018, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Inec).

La inflación acumulada entre enero a diciembre de 2017 se ubicó en -0,20 %, es decir que Ecuador cerró el año con una inflación baja a comparación del 2016, que se ubicó en un 1,12%.Fuente: INEC.

Santo Domingo y Manta son las ciudades que registraron la mayor tasa inflacionaria con 0,32 % y 0,31 % respectivamente. Mientras las que menos inflación registraron fueron Loja con 0,01% y Cuenca con -0,24%.

Según INEC, los productos y servicios que aportaron mayor inflación en el mes de diciembre de 2017 fueron: los alimentos y bebidas no alcohólicas, el de recreación, y el de alojamiento, agua, electricidad, gas y otros, que tuvieron variaciones de 0,47%, 1,80% y 0,35%, respectivamente.

El INEC también publicó que el valor de la canasta familiar básica se ubicó en \$708,98 dólares, mientras que el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores fue de \$700,00 dólares, esto implica una cobertura del 98,73% del costo total de dicha canasta. Fuente: INEC

DESEMPLEO:

GUAYAQUIL ES LA CIUDAD CON MÁS DESEMPLEO PRESTADO, DICE ALCALDE JAIME NEBOT

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) publicó las cifras del empleo en el Ecuador al cierre de 2017. Así, el desempleo tuvo una baja significativa al pasar de 5,2% en diciembre de 2016 a 4,6% en diciembre de 2017.

En cuanto al desempleo por ciudades se ve que hubo una disminución estadísticamente significativa en Guayaquil que pasó de 6,4% a 4,4%; sin embargo este mismo indicador, en Quito, subió levemente de 9,1% a 9,4%, informó el INEC.

Adicionalmente, el empleo pleno tuvo una recuperación a nivel nacional, al pasar de 41,1% a 42,3%.

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 salario básico unificado (SBU) que rige en el Ecuador para el año 2017 fue de USD 375. Este monto representó un incremento de 9 dólares del salario del 2016 que fue de 366 dólares, así lo anunció el Ministro del Trabajo.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA COMERCIAL.

01 DE ENERO DEL 2017: 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 FEBRERO DEL 2017: 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 MARZO DEL 2017: Se inicia a promocionar los productos de la marca TCL por medio de las redes sociales, con el objetivo de vender a todo el país con el transporte por medio de Servientrega incluido. Además se contrata los servicios de OLX para promocionar los mismos.

01 DE MARZO DEL 2017: Se visita la fábrica de UMCO de la ciudad de Quito, para negociar la distribución de la marca UMCO, CORONA, RIMAX, REY Y CRISTAR a nivel nacional y luego de varias conversaciones acceden a darnos la distribución de las marcas a nivel nacional conjuntamente con VIZMAIMPORT.

01 DE MARZO DEL 2017: Se inicia la comercialización de ciertos productos ganchos al contado y en efectivo con la finalidad de incrementar nuestras ventas durante este mes.

13-14 Y 15 DE MARZO DEL 2017: Acudimos a la ciudad de Huaquillas a la rueda de negocios de mabe, con el objetivo de realizar la negociación para la temporada del día de las madres 2017 llegando a excelentes acuerdos y el más importante las refrigeradoras con el 45% de descuento y con un plazo a 60,90 y 120 días con devolución de intereses y la devolución del 50% del costo del transporte, así como también que nos van a hacer llegar catálogos, 50 gorras y 30 camisetas, así como el apoyo con productos para la rifa del 13-01-18.

17 DE MARZO DEL 2017: Acudimos a la ciudad de Quito a la negociación con la marca TCL, lo cual nos fue muy bien y lo más importante el descuento del -30%-5%-5%-1% y el plazo a 30, 60, 90 y 120 días, así como el apoyo con 40 camisetas para los colaboradores y con el 1% de todas las compras desde el 01-03-17 al 31-12-17 para la rifa de los 50 electrodomésticos.

16 DE MARZO DEL 2017: Nos realizan el despacho del primer pedido de la marca UMCO, CORONA, RIMAX Y CRISTAR para la distribución a nivel nacional.

28-29 DE MARZO DEL 2017: si bien es cierto no se pudo viajar a la rueda de negocios, pero se realizó una negociación importante en línea café y blanca.

01 DE ABRIL DEL 2017: 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 ABRIL DEL 2017: Con el fin de incentivar la compra de nuestros clientes se inicia a entregar unos boletos para la rifa 50/50, que es que por cada 50 usd de compra reclame un boleto y participe en la rifa de 50 electrodomésticos el 13-01-18, todo esto con la ayuda de nuestros proveedores.

04 DE ABRIL DEL 2017: Se inicia la comercialización de llantas en las marcas INFINITY y TRIANGLE, con el fin de seguir aumentando nuestras líneas de productos que ofrecemos a nuestros clientes.

08 DE ABRIL DEL 2017: Se comienza nuevamente a comercializar los KIT de Directv en SD y HD, luego de una negociación con el distribuidor para el país como o lo es Importadora Tomebamba.

17 DE ABRIL DEL 2017: Se visita la fábrica de cobertores, edredones y sábanos PRISMA y NOPERTI en la ciudad de Quito para distribuir esta marca a nivel nacional, llegando al acuerdo para la distribución en PRISMA y en NOPERTI posteriormente confirmar.

19 DE ABRIL DEL 2017: nos realizan el despacho del primer pedido de la marca PRISMA, con la respectiva capacitación.

21-22-23 DE ABRIL DEL 2017: exponemos nuestras nuevas marcas que estamos comercializando en la feria de Macají de la ciudad de Riobamba, teniendo una buena respuesta de nuestros clientes y futuros nuevos clientes.

01 DE MAYO DEL 2017: Por el día de la madre se inicia la comercialización de nuestros productos con 46 productos ganchos, 8 productos bombas, 7 líneas de productos con regalo, 11 productos a mitad de precio y 2 productos de remate. Además todos los convenios por todo el mes de mayo con el precio PVP-20% de descuento a 5 meses sin interés.

01 DE MAYO DEL 2017: con todos los convenios por temporada del día de la madre estamos con la siguiente promoción: Del P.V.P reciba el 20% de descuento de este valor resultante podemos entregar créditos hasta 5 meses sin intereses, si alguien desea a más tiempo el procedimiento de financiamiento normal.

Desde: 01 de Mayo del 2017 al 31 de Mayo del 2017.

11 DE MAYO DEL 2017: A partir del 11 de mayo del 2017 hasta el 30 de Junio del 2017 entramos en la promoción con todas las tarjetas PACIFICARD que es la siguiente:

A 3 y 6 meses sin interés hay 2 meses de gracia, es decir si compra en mayo empezará a pagar en agosto del 2017.

12 DE MAYO DEL 2017: Desde la presente fecha y hasta el 31 de mayo del 2017 entramos en la promoción con las tarjetas ALIA del Banco Solidario:

- El cupo para compras en nuestra empresa sube un 50%, es decir si tiene un cupo de 1.000 usd para compras en Electrobahía sube a \$ 1.500 usd.
- Por compras superiores a los 100 usd con las tarjetas ALIA se le regala un bolso ALIA, esto hasta terminar el stock de los bolsos.

31 DE MAYO, 1 Y 2 DE JUNIO DEL 2017: Se realiza la feria con la Cooperativa PISA en las instalaciones de Plasticaucho con todos nuestros productos normales y promocionando todas las nuevas líneas que estamos comercializando.

20 DE JUNIO DEL 2017: Se inicia la comercialización de la marca NOPERTI para dar una mejor alternativa a nuestros clientes en lo referente a artículos para el hogar.

21 DE SEPTIEMBRE DEL 2017: Se inicia la comercialización de la nueva línea de ventas que es ferretería generalmente en la marca Dewalt se comercializa: taladros, esmeriladoras, tronzadoras, ingleteadoras, compresores, soldadoras, generadores eléctricos, etc., con el objetivo de incrementar las ventas.

21 DE OCTUBRE DEL 2017: Se inicia la semana de Muebles El Bosque, contando con el apoyo de la marca, en donde durante toda la semana se promociona con un 10% de descuento adicional en todas las formas de pago.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2017: Se inicia el mes negro, en donde se promocionan 51 productos ganchos para incrementar las ventas. Además se realiza la semana negra del 18 al 25 de noviembre del 2017, en donde todos los productos al contado en efectivo con la tarjeta Electrobahiacard tienen un 5% de descuento. En esta semana se realiza la semana UMCO con el 10% de descuento adicional en toda esta línea.

01 DE DICIEMBRE DEL 2017: NAVIDAD ELECTROBAHIA 2017, a partir del 01 de Diciembre del 2017 y hasta el 31 de diciembre del 2017 o hasta agotar el stock de los productos o promocionales se tendrán las siguientes promociones:

Promociones generales: Tenemos 63 productos ganchos, 15 ítems con promociones adicionales, 13 productos a mitad de precios y 4 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.

Desde: 01 de Diciembre del 2017 al 31 de Diciembre del 2017.

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.

Promociones convenios: con todos los convenios por temporada navideña estamos con la siguiente promoción:

Del P.V.P reciba el 20% de descuento de este valor resultante podemos entregar créditos hasta 5 meses sin intereses, si alguien desea a más tiempo el procedimiento de financiamiento normal.

Desde: 01 de Diciembre del 2017 al 31 de Diciembre del 2017.

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

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

14 DE DICIEMBRE DEL 2017: Se inicia un nuevo convenio muy especial con los colaboradores de la Cooperativa de Ahorro y crédito Riobamba Ltda., en donde vamos a comercializar los productos con el precio de lista de compra en el caso de las marcas que distribuimos y el precio al por mayor a 30 días en todos los otros productos, y nos cancelarán cada fin de mes.

31 DE DICIEMBRE DEL 2017: Se aprueba el presupuesto para el 2018, tomando en cuenta el resultado que se obtuvo en el 2017.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

01 DE ENERO DEL 2017: Con el fin de bajar los gastos de la empresa bajando las horas de trabajo suplementarias se continúa 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.

01 DE MARZO DEL 2017: 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 Marzo hasta Diciembre del 2017.

25 DE ENERO DEL 2017: Se realiza el contrato con AUDITORY & ACCOUNS S.A. para la auditoría de los estados financieros del año 2016 a un costo de \$ 3.000,00 más el IVA.

27 DE ABRIL DEL 2017.- En una Junta Universal de socios se aprueban los resultados del año 2016 y así mismo se aprueba resarcir parte de la pérdida del 2016 con las utilidades retenidas de años anteriores.

16 DE OCTUBRE DEL 2017: Con el fin de apalancar a la empresa se realiza un crédito de 100.000 usd al Banco del Pichincha a 12 meses, lo que nos da capital de trabajo.

18 DE OCTUBRE DEL 2017: Con el fin de apalancar aún más a la empresa se realiza un crédito de 40.000 usd al Banco del Pacífico a 24 meses, lo que nos da capital de trabajo.

27 DE OCTUBRE DEL 2017: Se realiza el contrato con la auditoria externa para el año 2017.

31 DE DICIEMBRE DEL 2017: Luego de una reunión mantenida con los socios de la empresa y para fortalecer al patrimonio de la misma, se decide realizar seguir aportando a futuras capitalizaciones de \$ 100.000,00 que se tomará del pasivo a largo plazo que se tiene con los socios de la empresa.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

01 DE ENERO DEL 2017: Se renueva los contratos de arrendamiento con los dueños de los locales de la ciudad de Riobamba, bajo las mismas condiciones de los contratos anteriores y por un lapso de 2 años renovables.

01 DE MARZO DEL 2017: Se renueva el contrato de arrendamiento del local del Puyo con las mismas condiciones del contrato anterior y por un lapso de 2 años renovables.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2017: Dentro de la planificación de este año se inicia con la promoción de la empresa por medio de las redes sociales, análisis de la competencia, actualización de la página web y lo más importante se sigue llamando a los buenos clientes antiguos que no han regresado a comprar para que lo hagan sin entrada y sin garante.

31 DE MARZO DEL 2017: Se contrata los servicios de Radio canela para promocionar a la empresa y especialmente la rifa 50/50 por el mes de Abril del 2017 a un costo de \$ 350,00 más el IVA.

03 DE ABRIL DEL 2017: Con el fin de promocionar las nuevas líneas de comercialización se contrata la publicidad en radio canela por un mes.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

24 DE ABRIL DEL 2017: Se tiene la visita de una delegada de la Súper Intendencia de Compañías para revisar los libros societarios de la empresa.

16 DE OCTUBRE DEL 2017: Se renueva la afiliación con el Diario la Prensa para que nos llegue el diario todos los días siendo recíprocos con el convenio que mantenemos.

21 DE SEPTIEMBRE DEL 2017: Se renueva el contrato del Hosting con Jesse Allan.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

En el 2017 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 el 15 Abril del 2017 revisó el impuesto a la renta del ejercicio 2016 y con esto concluye la revisión de todo el año 2016 que inició en el año anterior.
- Se ingresó el oficio al SRI para solicitar el cierre de la revisión del ejercicio 2015.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS:

En este ejercicio económico se observa un aumento en el total de activos en relación al año anterior en un 7.57 % o en \$ 149.096,48 (año 2017 2.118.665,35 vs año 2016 \$ 1.969.658,87), 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 2017: Banco Pichincha: \$. 7.092,15, Banco Guayaquil: \$. 124,10, SOLDARIO: \$ 943,76, Banco Internacional: \$. 4.532,40, Cooperativa Oscus: \$. 100,00, Cooperativa Fernando Daquilema: \$ 37,00 y el Banco del Pacífico: 43,95, una vez realizada la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$. 36.460,56, con una disminución de 24.130,20 en relación al año 2016, cuyo valor total en caja y bancos fue de \$. 60.590,76.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro cuentas y documentos por cobrar en el 2017 tiene un valor de \$. 947.362,66 comparándolo con el período 2016 con un valor de \$. 903.401,41, se observa un aumento del 4.9% o de \$. 43.961,25.
- **ACTIVO REALIZABLE:** Este activo con la cuenta Inventarios, en el 2017 tiene un valor de \$ 785.875,12, que en relación al periodo 2016 con un valor de \$ 621.563,32 se evidencia un incremento de un 26.44% o de \$ 164311,80.
- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciable y no Depreciable, en el año 2017 tiene un valor de \$. 246.630,17, que en relación al período 2016 con un valor de \$ 265.464,02, se observa una disminución en relación al año anterior en un 7,09 % o de \$. 18.833,85, esta disminución se debe por la depreciación de los activos.

PASIVOS:

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2017 tiene un valor de \$. 1.705.145,88, que en relación al período 2016 con un valor de \$. 1.565.583,78, se observa un aumento de un 8,91% o de \$. 139.562,10, lo que significa que el nivel de endeudamiento de la compañía aumentó en

este período por la reactivación aunque mínima del negocio, las variaciones en las cuentas más importantes se detallan a continuación:

PASIVO CORRIENTE, CIRCULANTE O CORTO PLAZO.

- El pasivo circulante en el año 2017 tiene un valor de \$, 1.349.870,43 que en relación al período 2016 con un valor \$ 1.105.412,44, se observa un aumento del 22.11% o de \$ 244.458,00.
- **PASIVO A LARGO PLAZO.**
- El pasivo a largo plazo en el año 2017 tiene un valor de \$ 353.330,94, que en relación al período 2016 con un valor de \$ 456.675,99, se observa una disminución del 22.63 % o de \$ 103.345,05.

PATRIMONIO:

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

- A pesar de ser un valor no tan alto, la utilidad obtenida en el ejercicio 2017 de \$ 9.534,38, que en comparación a la pérdida el año 2016 de un valor de 212.374,19 observamos una recuperación muy importante de la empresa.
- Los \$ 100.000 que los socios siguen aportando para futuras capitalizaciones, tomando del pasivo a largo plazo que la empresa tiene con los socios.

Además debemos tomar en cuenta lo siguiente:

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

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

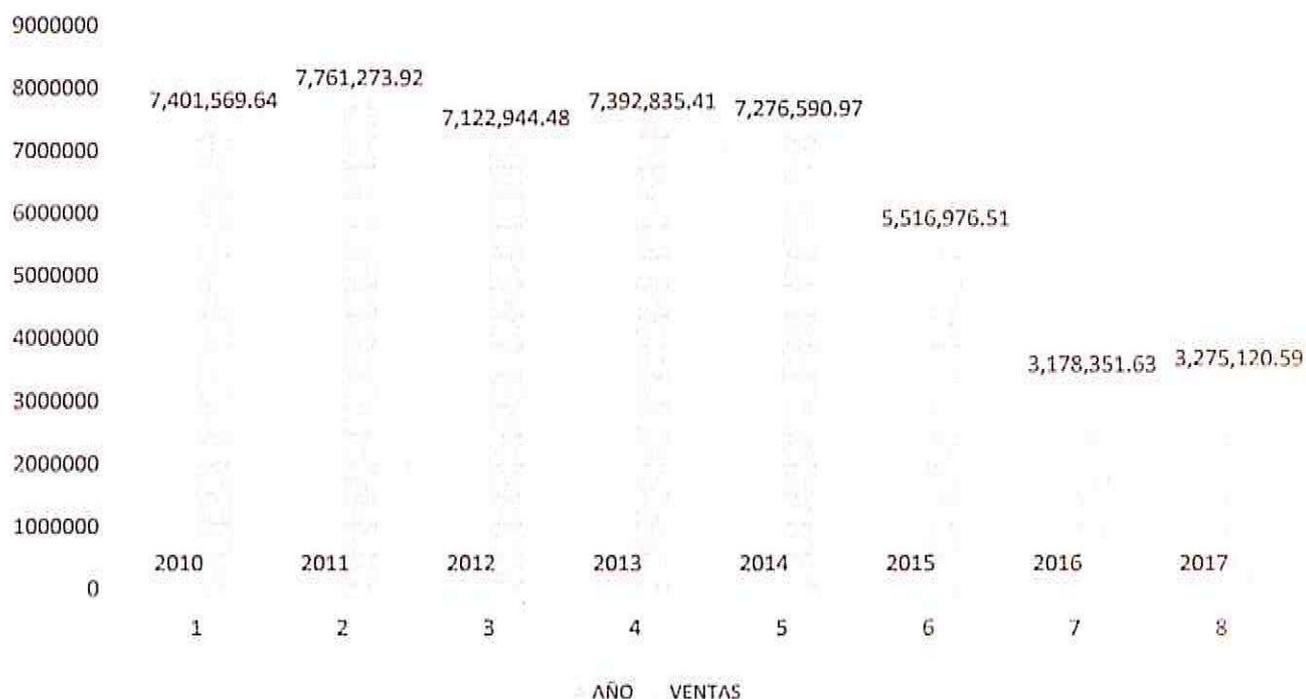
INGRESOS:

- **TOTAL DE INGRESOS:** El total de ingresos en el 2017 tiene un valor de \$ 3.342.870,97, que en relación al período 2016 con un valor de \$ 3.386.427,28, se observa una disminución del 1.29 % o de \$ 46.556,31, por los intereses causados en las ventas.
- Las ventas netas totales en el 2017 tiene un valor de \$ 3.275.120,59, que en relación al período 2016 con un valor de \$. 3.178.351,63, se observa un aumento en ventas del 3.04% o de \$. 96.768,96.

A continuación se presenta un cuadro con el detalle de la evolución de las ventas anuales de la Compañía desde el año 2010:

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
VENTAS	7,401,569.64	7,761,273.92	7,122,944.48	7,392,835.41	7,276,590.97	5,516,976.51	3,178,351.63	3,275,120.59

COMPARATIVO DE VENTAS



Los otros ingresos totales en el 2017 tienen un valor de \$. 67.750,38, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 2.595,83, gestión cobranza con un valor de \$ 3.045,19, otros ingresos en ventas con un valor de \$ 3.020,53, interés financiamiento \$ 51.028,52 e ingresos exentos jubilación patronal \$ 8.060,31.

COSTOS Y GASTOS:

- El costo de ventas en el 2017 tiene un valor de \$. 2.499.874,85, que en relación al período 2016 con un valor de \$. 2.461.235,77, se observa un aumento del 1,57% o de \$. 38.639,08.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2017 tiene un valor de \$ 775.245,74., que en relación al período 2016 con un valor de \$. 717.046,02, se observa un aumento del 8,11% o de \$. 58.129,88.
- Los gastos de ventas en el año 2017 tienen un valor de \$. 545.308,74 que en relación al período 2016 con un valor de \$. 827.111,59, se observa una disminución del 34,07 % o de \$. 281.802,85.
- Los gastos no deducibles en este período fueron de \$ 22.679,14.
- En el presente ejercicio económico se registra una utilidad de \$. 9.534,38.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO.

De acuerdo al presupuesto general de la empresa, debemos indicar que en el período 2017 si bien es cierto en el primer semestre no se cumplieron los presupuestos que se plantearon, al final del año se tuvo una utilidad, recuperándonos de la gran pérdida ocurrida en el ejercicio fiscal 2016. A continuación presento una explicación sobre los principales factores que incidieron en lo anteriormente mencionado:

1. **VENTAS.-** El crecimiento presupuestado en ventas para este periodo fue del 11.1111%, basados en la información histórica de años anteriores y de acuerdo a los resultados las ventas netas totales en el 2017 fueron de \$ 3.275.120,59, que en relación al período 2016 con un valor de \$. 3.178.351,63, se observa un aumento en ventas del 3.04 % o de \$. 96.768,96.

Cabe recalcar que en el año 2016 teníamos 7 almacenes y en el 2017 solo 4 almacenes, si nosotros disminuimos el aporte de los 3 almacenes cerrados en el 2016 las ventas en este año serían de \$ 2.786.534,49, al comparar con las ventas en el 2017 de un valor de \$ 3.190.050,58 (restando las ventas de la sucursal 3-PISA), el crecimiento sería del 14.48%. Sin embargo, las ventas siguen muy distantes de los años anteriores por las siguientes razones:

- 1.1 En este año como estrategia principal aparte de las normales para poder incrementar las ventas se incluyó nuevas líneas de productos con su respectiva distribución, tales como; UMCO, Cristar, Corona, Rimax, Prisma, Noperti, Dewalt, llantas en Infinity y Triangle., así como también se mantuvo la distribución en las marcas como Mabe, Chaide y TCL.
- 1.2 Un factor muy influyente para que el crecimiento de las ventas no sea el adecuado es 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% en el primer semestre, 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.
- 1.3 Nuevamente, el contrabando fue un papel importante para que las ventas no tengan el crecimiento esperado, ya que la libre compra e ingreso de mercadería 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, principalmente en el primer semestre.
- 1.4 También, la subida del IVA del 12 al 14% 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, en los primeros 5 meses del año.
- 1.5 Además, 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 para un mayor crecimiento en 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 2017 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 bajó, provocando un costo financiero que afectó en los resultados presupuestados, el total de comisión por tarjetas pagadas en el 2017 es de \$ 64.079,39 que en el 2016 fue de \$ 69.594,80.
 3. **COMPRAS E INGRESOS POR REBATE.-** 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 \$ 19.667,70.
 4. **ACTIVOS.-** En el período 2017 no se realizaron desembolsos para la adquisición de activos fijos.
 5. **MULTA.-** En este año no hubo.
 6. **INVERSIONES.-** No se realizaron inversiones significativas y que no estuvieran planificadas en el 2017.
 7. **PAGO A ACCIONISTAS.-** Debido a que la empresa tiene obligaciones con los accionistas, en este período se canceló la cuota correspondiente al año 2016 por un monto aproximado de \$ 96.000,00, quedando pendiente las del 2017.
 8. **PAGO DE DIVIDENDOS:** en este año no se cancelaron a los accionistas los dividendos, ya que no los hubo.
 9. **INSTITUCIONES FINANCIERAS.-** Durante el 2017 se realizó un préstamo para capital de trabajo para 12 meses plazo por un monto de \$ 100.000,00 al Banco del Pichincha y se continúa pagando el préstamo de \$ 240.000,00 con el Banco del Pacífico a un plazo de 36 meses, además se realizó un crédito adicional de \$ 40.000 al Banco del Pacífico.
- 5. PROPUESTA DE LA GERENCIA SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO ECONOMICO.**

En el estado de resultados de la empresa del período 2017, se registra una utilidad \$ 9.534,38, lo que la Gerencia General propone es que esta utilidad sirva para resarcir la pérdida del año anterior.

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 alincarnos a un solo objetivo.
2. **MEJORAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.-** Será necesario para el período 2018 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 realizar una línea de crédito de \$ 400.000 con el banco internacional, de esta manera cubrir todas las obligaciones anteriores y con el capital restante realizar importaciones y/o adquirir mercadería en mejores condiciones para mejorar la rentabilidad de la empresa., 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 neta para el período 2018, 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 2018 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 compren de todo para el hogar. De preferencia que las nuevas líneas sean importadas o fábricas.
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 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.

8. 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, o formar el departamento e crédito cobranza con gente especializada.

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 todas los departamentos de la empresa cumplan con lo planificado y presupuestado, para lo cual se recomienda se siga evaluando mensualmente el presupuesto y los resultados de la empresa, para tomar las medidas correctivas pertinentes y necesarias a su debido tiempo con los departamentos que no lo cumplieran; de manera general deben cumplir con lo siguiente:

Departamento Comercial.- La meta principal es llegar al presupuesto de ventas planificado sin alterar los gastos presupuestados, a tiempo. Pero bajo nuevas políticas de vender con buenos créditos, para posteriormente no tener inconvenientes en la recuperación de la cartera.

Departamento Financiero.- Mantener al día la parte financiera y contable de la empresa, así como también controlar que mes a mes todos los departamentos cumplan con los objetivos y metas planificadas en la empresa, además debe disponer el inventario correspondiente para que los almacenes tengan la mercadería necesaria para la comercialización sin afectar la liquidez y el flujo de efectivo de la empresa, a tiempo.

Departamento de Talento Humano y Servicios Generales.- Cumplir con todas las obligaciones a tiempo y sin retardo con nuestros colaboradores, así como también preocuparse en realizar capacitaciones en las diferentes áreas de la empresa y brindar un buen ambiente de trabajo mediante cursos de motivación, empoderamiento y un mejor acercamiento con todos los colaboradores, así como también de entregar a tiempo todos los materiales necesarios para el buen funcionamiento de la empresa. 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.

10. PROYECTOS.- De acuerdo a la realidad económica del país se recomienda que se busque locales comerciales más económicos y funcionales 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 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, 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, 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 Vizquete Machado, MBA.
GERENTE GENERAL
ELECTROBAHIA CIA.LTDA.