

INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2018

A la Junta de Socios de:

ELECTROVENTAS LA BARRA ELECTROBAHÍA C.A. 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 2018.

1.- CUMPLIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES:

Las actividades productivas de las empresas y de los diferentes sectores de la economía son influidas por el sistema 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)

El PIB de Ecuador creció en un 1,4% en 2018, según Banco Central.

El Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador creció en un 1,4% en 2018, frente al 1,2% previsto para ese año, informó el Banco Central.

Entre los factores que permitieron el crecimiento del PIB en 2018 está el incremento del gasto de consumo final del gobierno y de los hogares, y el alza de las exportaciones de bienes y servicios, señaló el INEC en un comunicado.

El año pasado, el PIB totalizó 308.398 millones de dólares en términos corrientes, añadió.

Ecuador enfrenta problemas económicos que lo llevaron en 2018 a tomar medidas de austeridad como la reducción de instituciones públicas y a eliminar subsidios a los combustibles.

El gobierno del presidente Lenin Moreno, que atribuye esas dificultades al excesivo endeudamiento de su anterior y exiliado Rafael Correa (2007-2017), anunció en febrero que reducirá préstamos por unos 10.000 millones de dólares de organismos multilaterales, principalmente del Fondo Monetario Internacional (FMI, 4.304 millones).

Ecuador, el miembro más pequeño de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), tiene al crudo como su principal producto de exportación.

La economía ecuatoriana se contrajo un 1,2% en 2018 por la caída del precio del petróleo y millonarias pérdidas que dejó el terremoto registrado ese último año.

INFLACIÓN

La inflación anual del 2018 fue del 0,2% en Ecuador, según el INEC.

La inflación anual del 2018 cerró en 0,27%, de acuerdo con el informe publicado el lunes 7 de enero de 2019 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Mientras que, el indicador de diciembre pasado fue del 0,10%.

Los rubros como bienes y servicios, transporte, salud, alojamiento y servicios básicos y bebidas alcohólicas fueron los que más aportaron a la inflación anual. Por su parte, las prendas de vestir y calzado, bebidas no alcohólicas, alimentos y restaurantes y hoteles recibieron una variación negativa durante el 2018, de acuerdo con este estudio.

La Canasta Básica Familiar se ubicó en los USD 713,18 y la Canasta Viral en 498,58, según la investigación del INEC. Las ciudades de Loja, Cuenca y Manta son las más caras del Ecuador. En sus valores se requieren USD 742,13, 740,54 y 730,49 para adquirir la Canasta Básica, respectivamente.

En cambio, las más económicas son Ambato, Machala y Santo Domingo con USD 658,29, 643,33 y 643,33, respectivamente. Esta canasta está compuesta por 75 productos.

DESEMPEÑO

El empleo pleno en el Ecuador -que contabiliza a los empleados que trabajan al menos 40 horas y ganan al menos el salario básico- cayó del 42,3% al 40,6%, informó la encuesta de este mesores del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Se trata de una variación estadísticamente significativa dentro del periodo diciembre 2017 a diciembre de 2018, según el organismo.

Adicionalmente, el INEC indicó que el subempleo cuando una persona gana menos del salario básico y trabaja menos de 40 horas- también bajó de manera estadísticamente significativa al pasar del 19,8% al 16,5%.

La baja en estas dos categorías se ve compensada en el crecimiento del Otro empleo no pleno que mide a los miembros de la Población Económicamente Activa que no trabajan 40 horas ni ganan el salario básico, pero tampoco tienen interés de trabajar más tiempo. Este índice subió del 24,3% a 28,8%. Entre tanto, el desempleo

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 Pyme (tasa a la que presta el banco), que es la que aplica para nuestro caso, según el Banco Central del Ecuador se ubicó en el 11,20% anual, pero que continúa siendo alta para una economía dolarizada, sin embargo, lo positivo es que ya no existen porcentajes de comisión que cobren las instituciones financieras por las operaciones de crédito.

LOS SALARIOS

El salario básico unificado (SBU) que rige en el Ecuador para el año 2018 fue de USD 366. Este monto representó un incremento de 11 dólares del salario del 2017 que fue de 377 dólares, así lo anunció el Ministro del Trabajo.

PORTALECIMIENTO DEL ÁREA COMERCIAL.

05 DE ENERO DEL 2018: Se inicia la comercialización mensual de ciertos productos gancho al contado y en efectivo con la finalidad de incrementar nuestras ventas durante este mes.

11 DE ENERO DEL 2018: Se realiza la rifa 50/50 en donde se rifan 50 electrificadores contra todos nuestros clientes, los boletines fueron entregados desde el 01 de Abril del 2018 al 13 de Mayo del 2018.

15 DE FEBRERO DEL 2018: Con el propósito de incrementar las ventas a partir de esta fecha se inicia a comercializar a clientes antiguos y referidos sin interés y hasta 12 meses con intereses. Así como también para la venta con cualquier tarjeta de crédito del PVP se da el 15 % de descuento y se pudo dar hasta 12 meses sin interés.

18 DE FEBRERO DEL 2018: Se asiste a Salinas a la feria de TIC, para fortalecer la distribución de la marca, en la misma feria se realiza la negociación para volver a comercializar motos en la marca Ranger y Bolidos en la marca GTN.

17 DE MARZO DEL 2018: Con el fin de incrementar las ventas, del 17 al 24 de Marzo del 2018 se da a efecto la semana Indígena, en donde en cualquier forma de venta, al contado, crédito o tarjeta de crédito con la tarjeta Electrificadísimo se da un 3% adicional d descuento, el 2% para Electrificada y el 1% Indígena.

15 DE ABRIL DEL 2018: Se inicia la campaña de la Tarjeta Alta del Banco Solidario, en donde la tarjeta le da un 50% más de cupo si las compras la realizan en la empresa y Electrificada le da un regalo por compras superiores a 300 mil.

19 DE ABRIL DEL 2018: Se inicia la campaña de Dinero hasta el 29 de Abril del 2018, en donde la empresa da un descuento del PVP del 20% y comercializa hasta 12 meses sin interés. La publicidad pasa por la TV, Dinero El Comercio, El Universo, redes sociales, etc., además Dinero le da el triple de millas.

01 DE MAYO DEL 2018: Por el día de la madre se inicia la comercialización de nuestros productos con 15 productos gancho, 7 líneas de productos con regalo, 5 productos a mitad de precio y 7 productos de contado. Además todos los artículos por todo el mes de mayo con el precio PVP-20% de descuento a 7 meses sin interés.

08 DE MAYO DEL 2018: A partir de hoy 8 de mayo y hasta el 31 de mayo del 2018, contamos en la promoción que con cualquier tarjeta de crédito del PVP hacemos el 20% de descuento y podemos vender hasta 12 meses sin interés, aquí no aplica el 2% de la tarjeta Electrificadísimo.

20, 21 DE MAYO y 1 DE JUNIO DEL 2018: Se realiza la feria con la Cooperativa PESA, en las instalaciones de Picoconcha con todos nuestros productos normales y promocionando todas las nuevas líneas que estamos comercializando.

01 DE JUNIO DEL 2018: Más del mundial, todos los televisores, radios y bocinas, del PVP hacemos el 20% de descuento y con cualquier tarjeta de crédito hasta 12 meses sin interés.

además en las mismas fechas al contado en efectivo el 10% adicional y el 5% más por el mensual, más el soporte y un índice.

01 DE NOVIEMBRE DEL 2018: Se inicia el mes negro, en donde se promociona del PVP al 10% de descuento en todos los productos en las ventas al contado en efectivo al día, 16 líneas de productos con regalo, 22 productos del PVP a mitad de precio y 5 productos de regalo.

01 DE DICIEMBRE DEL 2018: Por NAVIDAD se inicia la comercialización de marbetes producidos con 10 productos gratuitos, 15 líneas de productos con regalo, 25 productos a mitad de precio y 5 productos de regalo. Además todos los convenios por todo el mes de mayo con el precio PVP-10% de descuento a 3 meses sin interés.

31 DE DICIEMBRE DEL 2018: Se aprueba el presupuesto para el 2019, tomando en cuenta el resultado que se obtiene en el 2018.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA FINANCIERA.

01 DE ENERO DEL 2019: Dentro de uno de los objetivos de aumentar los costos operativos de la empresa y luego de un diálogo con los socios de la empresa y dueños de las locales comerciales se realizan los ajustes para que se haga el 10% en el costo de los artículos desde Enero hasta Diciembre del 2019.

01 DE ENERO DEL 2019: Con el fin de bajar los gastos de la empresa bajando los horas de trabajo suplementarias se continúa con el trabajo de 2 grupos de trabajo, de manera que no haya el trabajo y disminuyendo el pago de horas suplementarias a todos los colaboradores.

17 DE ABRIL DEL 2019: En una Junta Universal de socios se aprueban los resultados del año 2017 y así mismo se aprueba renovar parte de la gerencia del 2019 con la utilidad de este año.

15 DE SEPTIEMBRE DEL 2019: Se realiza el contrato con la empresa de Auditoría Externa de la Ing. Jacqueline Noriega Rodríguez para la auditoría del año 2019 a un valor de \$ 3,100 más IVA.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO Y SERVICIOS GENERALES.

01 DE ENERO DEL 2019: Se realiza un plan de capacitación en productos y motivacional para todos los colaboradores, así como también las capacitaciones en seguridad y salud ocupacional.

01 DE MAYO DEL 2019: Se entrega la dotación de uniformes tipo polo para todos los colaboradores de la empresa.

05 DE DICIEMBRE DEL 2019: Se realiza el trabajo en honor al niño Electroboda.

06 DE DICIEMBRE DEL 2019: Con el fin de confraternizar con todos los compañeros de la empresa se realiza la cena en honor al niño ELECTROBAJERA y posteriormente se realiza la CENA DE NAVIDAD en donde se comparte momentos alocos entre todos los compañeros.

FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE MARKETING.

01 DE ENERO DEL 2018: Las actividades principales en este año de este departamento son promoción de la venta de nuestros productos por medio de las redes sociales, análisis de la competencia, tener al día la página web, realizar llamadas a los clientes antiguos para presentarles las ofertas del mes, realización de las promociones del mes.

15 DE AGOSTO DEL 2018: Se contrata los servicios de Radio Canada.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y PROCESOS.

05 DE ENERO DEL 2018: Se inicia la facturación electrónica con el sistema Ecfisnet, así como también la revisión de los otros documentos legales electrónicamente, cumpliendo con una disposición del SEI.

14 DE JULIO DEL 2018: Se realiza el contrato para la compra de 30 licencias Kaspersky y el sistema de seguridad Shopex.

19 DE SEPTIEMBRE DEL 2018: Se realiza el contrato para el Web Hosting Corporativo Institucional.

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.

En el 2018 no se ha realizado la compra de activos fijos.

2.- COMPLEMENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JENTA GENERAL:

Las resoluciones adoptadas en las Juntas Generales de Accion de la compañía han sido cumplidas a satisfacción.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO:

- En este año no se ha producido hechos extraordinarios.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS

En este ejercicio económico se observa un crecimiento en el total de activos en relación al año anterior en un 2.88 % o en \$ 61,020.95 (año 2018 \$ 2,057,644.40 vs año 2017 \$ 2,014,623.45), 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 corrientes al 31 de diciembre del 2018: Banco Pichincha: \$ 37.822,91, Banco Guayaquil: \$ 271,41, SCJLJASBIO: \$ 378,32, Banco Internacional: \$ 779,84, Cooperativa Cerezo: \$ 180,80, Cooperativa Femenista Despiadada: \$ 3.170,73 y el Banco del Pacífico: 289,76, una vez realizada la conciliación bancaria. El valor total en Caja y Bancos a esta fecha fue de \$ 32.723,69, con un aumento de \$ 19.849,68 en relación al año 2017, cuyo valor total en caja y bancos fue de \$ 12.873,96.
- **ACTIVO EXIGIBLE:** El rubro cuentas y documentos por cobrar en el 2018 tiene un valor de \$ 932.392,37 comparándolo con el periodo 2017 con un valor de \$ 947.362,66, se observa una disminución del 1,58 % a de \$ 14.970,29.
- **ACTIVO REALIZABLE:** Este rubro con la cuenta Inventarios, en el 2018 tiene un valor de \$ 739.239,98, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 739.874,32 se evidencia una disminución de un 0,09% a de \$ 634,33.
- **ACTIVOS FIJOS:** En las cuentas Activos Fijos Depreciables y no Depreciables, en el año 2018 tiene un valor de \$ 237.875,32, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 246.638,17, se observa una disminución en relación al año anterior un 3,58 % a de \$ 79.754,85, esta disminución se debe por la depreciación de los activos.

PASIVOS

En cuanto al total de los pasivos, en el año 2018 tiene un valor de \$ 1.758.291,20, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 1.705.145,86, se observa un aumento de un 3,18% a de \$ 53.145,33, lo que significa que el nivel de endeudamiento de la compañía aumenta en este periodo 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 2018 tiene un valor de \$ 1.398.418,73 que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 1.349.876,63, se observa un aumento del 3,60 % a de \$ 48.542,10.
- **PASIVO A LARGO PLAZO:**
- El pasivo a largo plazo en el año 2018 tiene un valor de \$ 359.872,47 que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 355.269,24, se observa un aumento del 1,33 % a de \$ 4.603,23.

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 2018 de \$ 32.609,79, que en comparación a la utilidad el año 2017 de un valor de 13.449,60 observamos una rentabilidad similar al año anterior de la empresa.

- Los \$ 100.000 que los socios aportaron para futuras capitalizaciones, formando del pasivo a largo plazo que la compañía tiene con los socios fueron revertidos.

Además deberán tomar en cuenta lo siguiente:

- La cuenta Reserva Legal tiene un valor de \$ 53.728,40

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS:

- **TOTAL DE INGRESOS:** El total de ingresos en el 2018 tiene un valor de \$ 3.415.187,32, que en relación al período 2017 con un valor de \$ 3.242.879,97, se observa un incremento del 5,34 % o de \$ 172.307,35.
- Las ventas netas totales en el 2018 tiene un valor de \$ 3.379.289,43 que en relación al período 2017 con un valor de \$ 3.275.129,58, se observa un aumento en ventas del 3,09% o de \$ 104.159,84.

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	2018
VENTAS	1.461.000,00	1.795.129,58	1.433.000,00	1.660.879,97	1.709.500,00	2.400.000,00	2.379.000,00	3.275.129,58	3.379.289,43



Las otras ingresos totales en el 2018 tienen un valor de \$ 38,891.79, que se desglosa en intereses ganados con un valor de \$ 967.58, gastos financieros con un valor de \$ 1,371.03, otras ingresos en ventas con un valor de \$ 32.16, intereses financieros \$ 15,066.90, utilidad en venta de activos fijos \$ 20,928.79 e ingresos extras (pólizas) pautada \$ 3.20.

COSTOS Y GASTOS

- El costo de ventas en el 2018 tiene un valor de \$ 2,604,457.03, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 2,499,874.35, se observa un aumento del 4.18 % o de \$ 104,582.68.
- La utilidad bruta en ventas en el año 2018 tiene un valor de \$ 771,833.95, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 775,345.74, se observa una disminución del 0.44 % o de \$ 3,511.79.
- Los gastos de ventas en el año 2018 tienen un valor de \$ 541,338.93, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 543,385.74, se observa una disminución del 0.35 % o de \$ 2,046.81.
- Los gastos no deducibles en este periodo fueron de \$ 87,333.41.
- En el presente ejercicio económico se registra una utilidad neta de \$ 12,163.78 y que luego de los diferentes pagos queda a disposición de los socios el valor de \$ 1,641.77.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO

De acuerdo al presupuesto general de la empresa, debemos indicar que en el periodo 2018 es similar al 2017. A continuación presento una explicación sobre los principales factores que inciden en la administración financiera:

- 1. VENTAS.-** El crecimiento presupuestado en ventas para este periodo fue del 11.1111%, basado en la información histórica de años anteriores y de acuerdo a los resultados las ventas netas totales en el 2018 fueron de \$ 3,276,289.03, que en relación al periodo 2017 con un valor de \$ 3,275,130.58, se observa un aumento en ventas del 0.00 % o de \$ 1,158.44.

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 novedades para poder incrementar las ventas se reforzó las marcas línea de productos con su respectiva distribución, tales como, UMCA, Cresta, Corona, Riman, Frisoma, Noportti, Dewall, Baitas en Infinity y Triangle, así como también se mantuvo la distribución en las marcas como Mabe, Chede y TCI.
- 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 fuga del costo del petróleo y la apreciación del dólar, así como también la falta de apertura a la inversión extranjera que hubiera multiplicada a los ingresos por la venta del petróleo.

1.1. **Mantenimiento, el control de la** fue un papel importante para que los ventas no fueran al crecimiento esperado, ya que la falta compra e ingresos de mantenimiento a medida que los que los clientes se fueron a Colombia y al Perú a comprar especialmente productos de la línea café, influyendo en el resultado de las ventas. Así mismo muchos clientes comprar hasta el momento de control de la empresa por problemas, pero influyendo al pago de los impuestos.

Tras los datos del año mantuvieron la venta con hasta hasta 11 meses de retraso y en general seguimos incrementando la empresa en todos los datos de acuerdo a la necesidad de la misma.

2. **VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO.** Todo el año 2018 se realizó la venta con tarjeta de crédito hasta 11 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 pagó, generando un costo financiero que afectó en los resultados presupuestados, el total de comisiones por tarjetas pagadas en el 2018 es de \$ 53.441,81 que en el 2017 fue de \$ 44.279,39.

3. **COMPRAS E INGRESOS POR RERATE.** Los ingresos por rebate no fueron los esperados, lo cual disminuyó nuestra utilidad neta, sin embargo por este motivo se logró un total de rebate a favor de la empresa de \$ 56.815,78.

4. **ACTIVOS.** En el periodo 2018 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 existieran planificadas en el 2018.

7. **PAGO A ACCIONISTAS.** No se ha realizado ningún pago a los accionistas.

8. **PAGO DE DIVIDENDOS:** en este año no se cancelaron a los accionistas los dividendos.

9. **INSTITUCIONES FINANCIERAS.** Durante el 2018 se canceló pagando el préstamo de \$ 241.000,00 con el Banco del Pacífico a un plazo de 36 meses, además del crédito de \$ 40.000 al Banco del Pacífico. En el 2019 se continúan de cancelar los dos préstamos.

1. PROPUESTA DE LA GERENCIA SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO ECONÓMICO

En el campo de resultados de la empresa del periodo 2018, se registra una utilidad \$ 1.491,77, lo que la Gerencia General propone es que esta utilidad sirva para cubrir la pérdida del año 2018.

2. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

Con la respuesta de los gerentes anteriores, se les pide se les describa la situación en la que se encuentra la compañía, consideren en dichos trabajos en los siguientes apartes, con el propósito de mejorar la situación financiera, económica y social de la compañía:

1. **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y NUEVO MODELO DE NEGOCIO.** Debido a que las tasas de desempleamiento de todos los estamentos de la empresa y para que todos trabajen el primer fundamento del trabajo del negocio, seguiremos avanzando con la planificación estratégica de la empresa con los nuevos estándares, de manera que todos podremos alcanzar a un solo objetivo. Así como también debido a que la calidad nuestra aumentada es muy alta, previo a un análisis profundo ver la manera de cambiar el modelo de negocio, de manera que podamos comercializar de mejor manera nuestros productos, de manera especial para el futuro de la empresa en la venta por medios digitales. Así mismo realizar una reestructuración de la empresa con las personas que realmente quieren trabajar en la empresa.
2. **MEJORAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.** Será necesario para el periodo 2019 trabajar en el mejoramiento de la liquidez de la empresa, con el objetivo de cumplir los metas presupuestadas de acuerdo a la realidad económica del país y consecuentemente alcanzar los ingresos proyectados. Para eso permitiremos manejar diferentes recursos para destinarlos a la operación del negocio, por lo que aconsejamos realizar una línea de crédito de \$ 400 000, de esta manera cubrir todas las obligaciones anteriores y con el capital restante realizar importaciones y/o adquirir maquinaria en mejores condiciones para mejorar la rentabilidad de la empresa, así como también aumentar los activos productivos de la empresa, para aplicarlos 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 periodo 2019, para lo cual se aconseja 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 periodo 2019 se aconseja que se realice un análisis de las políticas de compra y pagos a nuestros principales proveedores con el propósito de tener un apalancamiento de flujo, 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 estamos con ellos con los proveedores a lo que no nos pagan la misma tasa de interés y a largo plazo.
5. **COMERCIALIZACIÓN DE NUEVAS LÍNEAS.** Se aconseja comercializar nuevas líneas de productos, con el objetivo de dar a nuestros clientes mayor rentabilidad de productos y que así nuestros clientes compren de todo para el hogar, especialmente en una nueva línea de muebles. De preferencia que los nuevos bienes sean importados o fabricados.
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 mejorando 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 la supervisión en el plan floteconómico en todos los circuitos en la que tienen presencia y de sus posibles desarrollos nuevas políticas y estrategias de comercialización, así como también reforzar los esfuerzos, aprovechando las oportunidades que brinda el mercado y de acuerdo al crecimiento 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 Floteconómico en todos nuestros puntos de venta.

8. MEJORAMIENTO EN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EN LOS SISTEMAS DE COBRANZA. De seguir con las ventas a crédito, con el propósito de seguir mejorando el cumplimiento del crédito y la recuperación de la cartera será importante trabajar en un mejor sistema de gestión de crédito y posterior cobros, para lo cual se diseñarán nuevas procedimientos y reglamentos para dar los 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 mejorar la cobranza por parte de los ejecutivos de ventas. Que se vea creada una empresa especializada en el cobro de la cartera vencida para recuperar de mejor manera las cuentas por cobrar, o formar el departamento o crédito cobros 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 todos los departamentos de la empresa cumplan con lo planificado y presupuestado, para lo cual se recomienda se siga evaluando constantemente 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 cumplen, de manera general deben cumplir con lo siguiente:

Departamento Comercial: La meta principal es llegar al presupuesto de ventas planificado sin afectar los gastos presupuestados, a tiempo. Para ello, nueva política de vender con buenos créditos, para permanentemente se tener mejoramiento en la recuperación de la cartera.

Departamento Financiero: Mantener al día la parte financiera y contable de la empresa, así como también controlar que cumpla con todos los departamentos cumplir con los objetivos y metas planificados en la empresa, además debe disponer el personal correspondiente para que los diversos bancos le mantengan informado para la conciliación con el libro de liquidar y el flujo de efectivo de la empresa, a tiempo.

Departamento de Talento Humano y Servicios Generales: Cumplir con todos las obligaciones a tiempo y de acuerdo con sus propios adicionales, así como también promover en todos los departamentos en las oficinas fuera de la empresa y brindar un buen ambiente de trabajo mediante cursos de motivación, empoderamiento y un

mejor funcionamiento 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 consultar al médico 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 servicio de los mismos. Día a día mantenernos informados de lo que está sucediendo en el mercado y constantemente realizar un análisis de la competencia, para evaluarlos y tomar las alternativas necesarias 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 presupuestarias se recomienda tener **DISCIPLINA** en la ejecución de todas las actividades aprobadas y que consten en el presupuesto.

19. 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 son responsables de cobrar a los clientes mejoraremos la liquidez y rentabilidad de la empresa.

Además, se recomienda que se continúe con los proyectos que tienen como objetivo el crecimiento y expansión de sus operaciones, entre ellos trabajar con la implementación del ERP adquirida, adaptando de acuerdo a las necesidades de la empresa, actualizar constantemente nuestra página web y presencia 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 existamos e implementar el plan Electrocomercio en todas las ciudades en donde se encuentran nuestras sucursales, contratar personal especializado en ventas para cada uno de los sucursales y todos los estudios necesarios para obtener la mayor rentabilidad posible de nuestra empresa, así como también salir a comercializar en las diferentes ferias en las que podamos participar para llegar al cliente.

Esperando que el presente tenga la amplitud necesaria y en caso de requerir cualquier explicación o ampliación a este informe estaré presto de brindar mis respaldos.

Atentamente,



**Ing. Luis Walter Viquez Machado, MBA,
GERENTE GENERAL
ELECTROBANCA CALTEA.**