

INFORME DE GERENCIA DE ELECTROBAHIA CIA. LTDA. AÑO 2007.

El 16 de Enero del 2007 se realiza la firma para la constitución de la Cía., Electroventas La Bahía Electrobahía Cía. Ltda., con un capital suscrito de \$ 100.000,00, divididos en 100.000 participaciones de \$ 1 cada una; siendo los socios las siguientes personas: Dra. Myrian Janeth Vizuete Machado con un capital suscrito de \$ 47.970 dando un porcentaje del 47.97%, el Ing. Luis Walter Vizuete Machado con un capital suscrito de \$ 30.130 dando un porcentaje del 30.13%, el Tlgo. Guido Martínez Chico con un capital suscrito de \$13.310 dando un porcentaje del 13.31% y el Ing. Washington Jhony Vizuete Machado con un capital suscrito de \$ 8.590 dando un porcentaje del 8.59%. Esta fusión se realiza con el objetivo de seguir dando los mejores precios del mercado y un mejor servicio a nuestros clientes para así incrementar las ventas y por ende las utilidades para la empresa. Una vez obtenidos los resultados vemos que en el 2007 se ha facturado una cantidad de \$ 3'672.655,24 obtenido una utilidad del ejercicio de \$ 80.641,59, lo que es beneficioso para la empresa. Para el año 2008 se proyecta un incremento en las ventas en un 15%, además se proyecta abrir dos nuevas sucursales: una en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados para el mes de Abril del 2008 y otra en la ciudad de Cuenca para Octubre del 2008, como también seguir mejorando los porcentajes de descuentos y realizar mejores negociaciones con nuestros proveedores. Además se presenta a continuación un resumen de las principales negociaciones y actividades que se ha realizado durante el 2007 para incrementar las ventas y utilidades de la empresa, las mismas son las siguientes:

02 DE ENERO DEL 2007: Conjuntamente con Guido Martínez dejamos nuestros almacenes individuales para dedicarnos a tiempo completo a realizar la formación de la compañía.

16 DE ENERO DEL 2007: Se realiza la firma de la escritura de constitución con los 4 socios y sus respectivos cónyuges.

19 DE ENERO DEL 2007: se realiza el contrato para la instalación de la red de comunicación con ANDEANTRADE.

21 DE ENERO DEL 2007: Se empiezan a realizar los trabajos de derrocamiento para readecuar los almacenes y realizar la fusión.

01 DE FEBRERO DEL 2007: Conjuntamente con Guido Martínez, Jhony Vizuete M. se trabaja a tiempo completo para seguir en el proceso de fusión de la cía.

12 DE FEBRERO DEL 2007: Se realiza el convenio con Chaide y Chaide que para las compras trimestrales de 60.000 usd., se hará un descuento adicional de 3%.

28 DE FEBRERO DEL 2007: CAPACITACION DE MABE ECUADOR:

01 DE MARZO DEL 2007: CAPACITACION DE HACEB.

02 DE MARZO DEL 2007: CAPACITACION DE INDURAMA.

02 DE MARZO DEL 2007: CAPACITACION DE CHAIDE Y CHAIDE.

02 DE MARZO DEL 2007: CHARLA DE GUIDO MARTINEZ.

07 DE MARZO DEL 2007: Se abren las puertas de nuestras sucursales 2 (Baratillo), 3(Condamine), 4(Alausi), 5(Puyo). SE HACE EL LANZAMIENTO Y SE EMPIEZAN A DAR BOLETOS PARA LA RIFA DE UN AUTOMOVIL 0 KM, POR LA COMPRA DE CADA 50 USD, LA MISMA QUE SE REALIZARA EL 19 DE ENERO DEL 2008.

08 DE MARZO DEL 2007: Se gestiona para ser auspiciantes oficiales de fiestas, en donde nuestra propaganda salió en todos los eventos realizados por el Comité permanente de Fiestas como es: nuestro logotipo el los programas de fiestas, propaganda televisiva, presentación de las candidatas, elección de la reina de Riobamba.

08 DE MARZO DEL 2007: Se tiene la primera reunión con el Dr. Carlos David Calero para el asesoramiento tributario, bajo gestión de gerencia.

16 DE MARZO DEL 2007: Se abren los almacenes Matriz y Sucursal 1 unificados.

20 DE MARZO DEL 2007: Se realiza un convenio con RADICALL, Distribuidor de PORTA en donde si compramos hasta 300 equipos mensuales se hará un descuento de \$ 0,5, de 301 a 400 equipos un descuento de \$1 y de 401 en adelante el descuento será de \$ 1.5.

20 de MARZO DEL 2007: Se realiza un convenio con muebles Garzón en donde en las compras al contado se llega a acordar un 5 % de descuento.

20 DE MARZO DEL 2007: Se llega a un acuerdo con Marcimex, en donde nos apoyan con \$ 2500, para la formación de la Cía. y la instalación de rótulos en los almacenes.

31 DE MARZO DEL 2007: En el festival del diario Los Andes se realiza propaganda de nuestra inauguración con la Orquesta los Dukes en la calle Veloz.

02 DE ABRIL DEL 2007: Se realiza una campaña agresiva para posesionar el nombre de Electrobahía Cía. Ltda., en el mercado, en prensa escrita: Diario Los Andes, La prensa, radios: Alegría, Bonita, Ternura y Tricolor, además se pasa por el fútbol y se proyecta en pasar por TV sultana para la transmisión del los desfiles y los toros.

07 DE ABRIL DEL 2007: En la tarde se realiza la bendición y la ceremonia de Inauguración de nuestros almacenes con la presencia de las autoridades de la ciudad. En la noche se presentan Los Dukes de Quito en la inauguración popular en nuestra casa Matriz.

18,19 Y 20 DE ABRIL DEL 2007: Se presenta en nuestros almacenes la Caravana SONY, dando un realce a nuestros almacenes.

26 DE ABRIL DEL 2007: CAPACITACION DE WHIRPOOL.

26 DE ABRIL DEL 2007: CAPACITACION DE SONY.

02 DE MAYO DEL 2007: CAPACITACION DE TECNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACION.

27 DE ABRIL DEL 2007: CAPACITACION DE ELECTROLUX.

01 DE MAYO DEL 2007: Convenio con DISMAYOR, en donde se logra un descuento del 3% en todas las compras mensuales.

5 MAYO DEL 2007: Se realiza el día Mabe, con degustaciones, zanqueros, música, globos y más. Se realizará un sorteo una cocina Mabe entre todos el compraron entre el 02 de Mayo y el 05 de Mayo del 2007.

11 MAYO DEL 2007: Se realiza el día INDURAMA, con degustaciones, zanqueros, música, globos y más. Se sortea un televisor Global y una cocina indurama entre todos el compraron Indurada-Global entre el 06 de Mayo y el 11 de Mayo del 2007.

19 DE MAYO DEL 2007: Se realiza el día ELECTROLUX, con degustaciones, zanqueros, música, globos y más.

29 DE MAYO DEL 2007: Se realiza la compra de un camión HINO al contado y se realiza la construcción de un furgón tipo almacén para futuras exhibiciones de la mercadería en los diferentes convenios.

02 DE JULIO DEL 2007: Se realiza la gestión con ECUACOLCHONES, y nos dan un descuento del 8 al 12% a un plazo de 80 días, mejorando en 4% el descuento y obteniendo 20 días más en el plazo.

18 DE JULIO DEL 2007: Se realiza el acuerdo con Mabe Ecuador para la distribución de las marcas Durex, Mabe, GE para la provincia de Chimborazo, el porcentaje de descuento sube del 19.5 al 21 %, más un rebate anual del 1% de todas las compras anuales y además beneficios en propaganda y apoyo logístico en nuestros almacenes.

24 DE AGOSTO DEL 2007: Se realiza un convenio con Haceb del Ecuador, en donde nos dan el precio de contado con el 5% de descuento y además otro 5% descuento adicional y el pago será de 30, 60 y 90 días.

06 DE SEPTIEMBRE DEL 2007: Se realiza el convenio con Importadora Mayorga, en donde nos van a dar el precio de contado a 30 días y con un 1% adicional de descuento.

27 DE SEPTIEMBRE DEL 2007: Se realiza el contrato para adquirir el Sistema Contable KOHINOR, cuya implantación será hasta el 26 de Abril del 2008, en donde presentaremos el balance y los resultados del 2007.

01 DE OCTUBRE DEL 2007: Se realiza el contrato para poder entrar a la central de riesgos directamente con códigos de la cía.

08 DE OCTUBRE DEL 2007: Se obtiene el apoyo de Mabe Ecuador para la adquisición del vehículo que se rifará el 19 de Enero del 2008, el apoyo es de \$ 2500.

15 DE OCTUBRE DEL 2007: Se realiza una ampliación del ancho de banda en el Internet, para que la comunicación sea la mejor con los otros almacenes.

17 DE OCTUBRE DEL 2007: Se firma con productos paraíso la fabricación del colchón Electrobahía y además descuentos adicionales por el monto de compra mensual en número de colchones.

08 DE NOVIEMBRE DEL 2007: Se consigue el apoyo de la empresa Chaide y Chaide para la adquisición del carro para la rifa, en la cantidad de \$ 1200,00 (mil doscientos dólares americanos), y se empieza a dialogar para obtener mejores descuentos para el año 2008.

09 DE NOVIEMBRE DEL 2007: Se realiza el contrato para patentar el nombre y el logotipo de la Cía.

16 DE NOVIEMBRE DEL 2007: Se realiza la primera rueda de negocios en la ciudad de Riobamba, con la presencia de nuestros clientes y los directivos de Mabe Ecuador para realizar el lanzamiento de la distribución de Mabe, Durex y GE, para la provincia del Chimborazo. Es un éxito ya que se vendió en la noche la cantidad de \$ 105.000,00.

03 DE DICIEMBRE DEL 2007: Se da una capacitación de Mabe para los trabajadores de Electrobahía y los clientes al por Mayor de Riobamba. Asisten 100 personas.

04 DE DICIEMBRE DEL 2007: Se da una capacitación de Mabe para los clientes al por Mayor de Ambato y Pelileo en la ciudad de Ambato. Asisten 60 personas.

04 DE DICIEMBRE DEL 2007: Se realiza el lanzamiento del colchón Electrobahía con la garantía de 8 años, lo que tiene una gran acogida en la ciudad y la provincia.

08 DE DICIEMBRE DEL 2007: Se realiza la noche de la confraternidad Electrobahía, con una CENA en el Restaurant Bonny con todos los trabajadores.

14 DE DICIEMBRE DEL 2007: Se participa en la feria de la construcción con el afán de promocionar nuestros productos y realizar mayor propaganda de nuestro almacén.

23 DE DICIEMBRE DEL 2007: Se entrega canastas navideñas más regalos para los hijos de los trabajadores.

Esperando que el presente informe sea del agrado de todos los socios de la compañía, me despido de usted muy atentamente:



Ing. Luis Walter Vizquete Machado.
Gerente General de Electrobahía Cía. Ltda.

 ELECTROVENTAS LA BAHÍA
ELECTROBAHÍA CIA. LTDA.
GERENCIA GENERAL
RUC: 0691717399001
Callejo 19-24 y Olmedo, Telf.: 2945-310 / 2945-654
RIOBAMBA - ECUADOR

29 ABR 2008

Superintendencia de Compañías
Carmen Patación
ESPECIALTY CONTROL