

INFORME DE GERENCIA DE ELECTROBAHIA CIA. LTDA. AÑO 2008.

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 Vizuite Machado con un capital suscrito de \$ 47.970 dando un porcentaje del 47.97%, el Ing. Luís Walter Vizuite 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 Vizuite Machado con un capital suscrito de \$ 8.590 dando un porcentaje del 8.59%. Una vez obtenidos los resultados vemos que en el 2008 se ha facturado una cantidad de \$ 5'804.235,86, obteniendo una utilidad del ejercicio de \$ 14.320,05, lo que es beneficioso para la empresa. Para el año 2009 se proyecta un incremento en las ventas en un 15%, además se proyecta a consolidarnos en los lugares que estamos con nuestros almacenes y brindar como siempre los mejores precios con el mejor servicio, así 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 2008 para incrementar las ventas y utilidades de la empresa, las mismas son las siguientes:

19 DE ENERO DEL 2008: Se realiza la rifa del primer vehículo Chevrolet Spark y varios electrodomésticos entre todos nuestros clientes con la presentación de Kandela y Son y Gerardo Morán, con un total éxito, la presencia de aproximadamente de 2000 personas, de autoridades de la provincia y de los directivos de Mabe Ecuador.

04 DE FEBRERO DEL 2008: Se realiza la negociación del colchón Paraíso Splendor Victoria Electrobahía de 1½ plaza y de 2 plazas.

14 DE MARZO DEL 2008: Por segundo año consecutivo somos auspiciantes de las fiestas de Riobamba.

24 DE MARZO DEL 2008: Se realiza la negociación con Chaide y Chaide mejorando los descuentos para poder distribuir la marca, anteriormente en cada trimestre el objetivo era de \$ 60.000,00 sin IVA, la propuesta es que si compramos \$ 70.000,00 el descuento es del 4% y si es de \$ 80.000,00 el descuento es del 5%, pero esto ya está incluido el apoyo para el carro. Con estos descuentos empezamos a distribuir colchones Chaide y Chaide en lugares donde no llega la fábrica.

25 DE MARZO DEL 2008: Se realiza la negociación con Mabe para el año 2008, en donde se sube el descuento en el 1%, además se realiza un Rebate del 1% y si cumplimos en compras el 1'000.000,00 nos ganaremos un camión valorado en \$ 25.000. Principalmente se realiza la negociación en donde la distribución no solo es para la provincia del Chimborazo, si no que se amplía a nivel nacional, no tiene límites.

03 DE ABRIL DEL 2008: Se realiza el contrato para instalar un local en la provincia de Santo Domingo de los Táchilas para un período de tres años con las condiciones que nosotros las impusimos. Lo que si hay que hacer por nosotros es el arreglo correspondiente.

11 DE ABRIL DEL 2008: Se realiza la segunda rueda de Negocios en la ciudad de Riobamba, con una acogida total, ya que contamos con la presencia de clientes de Riobamba, Ambato, Pelileo, Quero, Cevallos, Pillaro, Salcedo, Latacunga y Quito. Se realiza la venta de \$ 115.000,00.

18 DE ABRIL DEL 2008: Se contrata una impulsadora para que capacite a nuestros clientes minoristas en las marcas Durex, Mabe y G.E.

23 DE ABRIL DEL 2008: Se realiza una capacitación de las marcas Durex, Mabe y G.E, para los vendedores de nuestros clientes minoristas de la provincia del Chimborazo en el Resaturant Bonny de la ciudad de Riobamba. Asisten 60 vendedores.

23 DE ABRIL DEL 2008: Se inicia la promoción con la tarjeta Cuota fácil, el precio marcado a 3 y 6 meses sin intereses de acuerdo a una negociación con la tarjeta ya que esta promoción es para establecimientos seleccionados. Esta promoción será válida hasta el 23 de Mayo del 2008.

24 DE ABRIL DEL 2008: Se realiza una capacitación de las marcas Durex, Mabe y G.E, para los vendedores de nuestros clientes minoristas de la provincia del Tungurahua y Cotopaxi en el Resaturant Kafé de Marcelos de Ambato. Asisten 110 vendedores.

01 DE MAYO DEL 2008: Se inicia la promoción con la tarjeta Diners Club que es a 3, 6 y 12 meses sin intereses, además cuando es a 12 meses se dará 2 meses de gracia, compra en Mayo y empieza a pagar en Julio. También con la tarjeta VISA y MASTERCARD Banco del Pichincha se realiza lo mismo a excepción de los dos meses de gracia. Esta promoción será hasta el 16 de Junio del 2008.

01 DE MAYO DEL 2008: Se inicia también la promoción con la tarjeta VISA y MASTERCARD del banco del Pacífico a 3, 4 o 6 meses sin intereses más dos meses de gracia, compra en mayo y paga en Julio. Esta promoción será válida hasta el 31 de Mayo del 2008.

01 DE MAYO DEL 2008: Se inicia la campaña para ofertar los productos en los almacenes con regalos por cada compra, se espera tener la aceptación total de nuestros clientes.

01 DE MAYO DEL 2008: Luego de una negociación con Marcimex se inicia en la ciudad de Riobamba a dar boletos para la rifa de una Refrigeradora Indurada RI280 y una cocina Global Génova, donado por esta empresa. Por cada \$ 25 de compra en productos indurama o global se dará un boleto para la rifa de los artículos expuestos, la rifa se llevará a cabo el 31 de Mayo del 2008.

03 DE MAYO DEL 2008: Por segundo año consecutivo se realiza el día indurama, en donde hay sorpresas, banqueros, música y muchas sorpresas.

07 DE MAYO DEL 2008: Se inicia una campaña agresiva en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados para posicionar la nueva sucursal: en diario la Hora, en City TV, en radio Zaracay a nivel nacional y en radio Marañón. Además se contrata publicidad ambulante para que reapta en toda la ciudad hojas volantes con la propaganda de apertura del nuevo almacén.

08 DE MAYO DEL 2008: Se abre la Sucursal No.7 en la provincia de Santo Domingo de los Táchilas con un local de aproximadamente 1200 metros cuadrados en tres plantas.

08 DE MAYO DEL 2008: Luego de la negociación con Marcimex se inicia en la ciudad de Santo Domingo a dar boletos para la rifa de una cocina Indurama Barcelona y un televisor Global de 21" Convencional donado por esta empresa. Por cada \$ 25 de compra en productos indurama o global se dará un boleto para la rifa de los artículos expuestos, la rifa se llevará a cabo el 31 de Mayo del 2008.

31 DE MAYO DEL 2008: Se realiza las rifas de Indurama y Global en Riobamba y Santo Domingo, teniendo el resultado que se esperaba.

01 DE JUNIO DEL 2008: Debido a la aceptación de la promoción con la tarjeta cuota fácil se extiende la promoción de 3 y 6 meses sin intereses hasta el 30 de Junio del 2008.

18 DE JUNIO DEL 2008: con el viaje a la ciudad de Guayaquil para hablar con el Lcdo. Leonidas Carreño, Gerente de Dismayor se logra un descuento adicional en las siguientes condiciones:

- 1.- En las marcas Diggio, SMC y Micargi bicicletas se les otorgará directo en la factura un 2% de descuento (por volumen) y vía N/C 3% como bonificación por cumplimiento de metas (por marca propia)
- 2.- En las marcas Sony, LG , Panasonic, Samsung , Daewoo , Philips y Whirlpool se le otorgará directo en la factura un 0,8% de descuento (por volumen) y vía N/C el 2% como bonificación por cumplimiento de metas.
- 3.- La condición de pago de precio de contado (L1) a 30 y 60 días se mantiene.

Con

Motosa

- 1.- En las marcas Traxx y Micargi (motos) se les otorgará directo en la factura un 2% de descuento (por volumen) y 3% vía N/C como bonificación por cumplimiento de metas.
- 2.- Cuando nos ingresen las marcas de llantas Triangle, Bolex y Weslake (fines de Julio) se les otorgará las mismas condiciones que las marcas del primer punto.
- 3.- En las marcas Michelin, BFGoodrich, Unirroyal, se les otorgará un 2% de descuento directo en la factura (por volumen) y un 2% vía N/C como bonificación por cumplimiento de metas.
- 4.- La condición de pago de precio de contado (L1) a 30 y 60 días se mantiene.

30 DE JUNIO DEL 2008: Se cumple el máximo presupuesto trimestral con Chaide y Chaide, para hacer un descuento del 5% de todas las compras realizadas en el trimestre, dando el mejor resultado esperado.

30 DE JUNIO DEL 2008: Se cumple el máximo presupuesto semestral con Indurama, para hacer un descuento del 5%, pero por la negociación realizada se realizara el 1% adicional, es decir el 6% total.

01 DE JULIO DEL 2008: Se inicia a vender al por mayor la marca Chaide y Chaide, ya que por los resultados obtenidos se proyecta a vender al por mayor esta marca.

22 DE NOVIEMBRE DEL 2008: Se realiza la tercera rueda de negocios en la Hostería el Troje de la ciudad de Riobamba, teniendo una presencia masiva de nuestros clientes, llegando a vender \$ 230.000,00 sin IVA, lo cuál es un record.

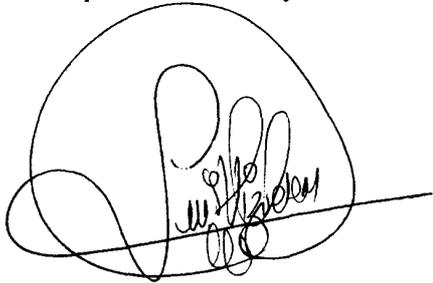
22 DE NOVIEMBRE DEL 2008: Se realiza definitivamente el video de la compañía, el mismo que nos servirá para promocionar nuestra empresa a los lugares en los que haremos propaganda.

31 DE DICIEMBRE DEL 2008: Se llega al monto propuesto por Mabe Ecuador, haciéndonos acreedores a un rebate de \$ 10.000,00 y además se ganó un camión de un costo aproximado de \$ 25.000,00

31 DE DICIEMBRE DEL 2008: Se llega al monto propuesto por Chaide y Chaide y nos hacemos acreedores de un rebate de aproximadamente \$ 8.000,00.

31 DE DICIEMBRE DEL 2008: Se llega al monto propuesto por Marcimex con su marca Indurama y nos hacemos acreedores a un rebate de \$10.000,00.

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



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

Ing. Luis Walter Vizuete Machado.
Gerente General de ElectroBahía Cía. Ltda.

