

Ibarra, 28 de Marzo del 2014

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES

Srs. Socios de Mercantil Garzón Cía. Ltda.

En el Ecuador se ha percibido un tiempo de estabilidad económica por el proceso de desarrollo en la actividad de la construcción tanto en el orden vial como en la expansión de programas de vivienda, siendo una de las razones para que el giro en la actividad comercial refleje mejores resultados que en el año anterior, notándose entre otros factores la apertura de centros de negocios en este sector norte, creándose también fuentes de trabajo y activando la circulación monetaria.

Por lo anotado anteriormente; en nuestro sector textil y en nuestro caso por ser pioneros en la actividad conseguimos mantener esta razón y nos colocamos dentro de todo este proceso de cambios tanto en los requerimientos administrativos como en los procesos de comercialización de nuestros productos.

Dentro de los correctivos que se formularon por las razones financieras del periodo 2012, se llevo a cabo reuniones de trabajo e integración con el objetivo de que se renueve los objetivos trazados para este año y cabe mencionar que la receptividad con este proceso ha sido exitosa por que han mejorado en cumplir con los horarios de trabajo como también en la presentación personal y lo fundamental es el compromiso de alcanzar cada mes las metas propuestas por la administración.

Otra de las medidas que han sido cumplidas ha sido en el orden organizacional del almacén por cuanto ha sido una falencia en años anteriores y es una de las razones para que exista mercadería de poca rotación y se propuso cambio de sitio de algunos productos que se han quedado rezagados. Es así que luego del Inventario se ha tomado estos correctivos y se ha implementado controles de bodega, controles de existencia de mercadería de baja rotación y arreglo periódico de stands de venta. Consiguiendo una venta de un 10% mensual de estos productos y aumentando de esta manera el promedio de venta

Analizamos los índices financieros de este periodo y obtenemos una rentabilidad del ejercicio que por lo expuesto anteriormente, se ha vendido telas de baja rotación, un aumento de aproximadamente un 10% de ventas mensuales y por haber considerado un porcentaje de utilidad de más de 35% sobre el costo de la mercadería, llegamos a obtener una cantidad de 44.568,11 de utilidad del ejercicio y siguiendo las normas establecidas procedemos a cumplir con estas obligaciones en el tiempo que disponen los órganos de control.

Esto es 8.723,60 de Impuesto a la renta, tomándose en cuenta un anticipo ya pagado de 3.065,04 y el resto que será depositado en la cuenta del S.R.I. . La cantidad de 6.685,22 que será distribuida entre los trabajadores según los procedimientos legales. Y La Utilidad que corresponde a los socios que es 29,159.29. Sugiero que 20.000 dólares se deje como fondo para la cuenta de utilidades retenidas para no perder liquidez de la Empresa, y la diferencia se reparta como dividendos entre los socios.

Es importante revisar en este periodo una razón financiera que nos refleje nuestro nivel de endeudamiento para así generar mecanismos de control con respecto a rotación de inventarios y posibilidades de generar liquides con mercadería consideradas de baja venta. Es así que dividimos nuestras cuentas por pagar a proveedores con el total de inventario que es nuestro activo realizable. $138.953,33 / 235.155,11 = 0.60$

Entonces nuestra mercadería se encuentra comprometida en un 60% como deuda con nuestros proveedores y un 40% sería como propiedad de la compañía, entre alta y baja rotación.

Realizamos un seguimiento con respecto al reglamento interno de trabajo, para lo cual hemos socializado con todos los miembros este documento y a la vez que hubo un compromiso entre las partes para cumplir de la mejor manera con lo establecido en dicho reglamento. Y se Aprovecho este seminario para establecer propuestas y sugerencias de seguridad personal y seguridad laboral para de esta manera cumplir con los requerimiento del ministerios de relaciones laborales y formular en conjunto las necesidades de seguridad en el sitio de trabajo.

Nuestra responsabilidad de seguir trabajando e implementando estrategias que nos permitan seguir como líderes en la actividad de comercializar telas y mantener un desarrollo en conjunto y que nuestro objetivos estén de acuerdo a las exigencias del sector comercial, manteniendo nuestros principios de honestidad, respeto, confianza y vocación de servicio, los que influirán en la consecución de metas de eficiencia y productividad y cumplimiento con la sociedad.

Atentamente



Guillermo G. Garzón R.
Gerente de Mercantil Garzón