

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES

Srs. Socios de MERCANTIL GARZON CIA LTDA

Por la presente me permito presentar el informe de actividades realizadas en el año 2014 considerando para esto las acciones trimestrales;

En Relación con el cumplimiento de los objetivos propuestos para un mejor desarrollo del inventario se organizo un equipo de trabajo y con anticipación se analizo lo problemas ocurridos en años anteriores y se mejoro tanto en el tiempo como en labores asignadas a los equipos de trabajo, optimizando recursos y siendo satisfactorio los resultados. Por lo que se refiere a las ventas debo informar que el primer trimestre ha sido un periodo bajo en cuanto a las ventas produciéndose retrasos en los pagos a los proveedores y por consiguiente un desabastecimiento en ciertas telas de buena rotación, Se ha realizado una mejor distribución de las telas y así poder tener mejor información para distribución de mejor manera los pedidos a las casas comerciales, se ha socializado con los empleados para que este proceso sea permanente y no tengamos telas de bodega. También informa que se han presentado en este periodo dos proformas para compras públicas sin tener éxito situación que se lo ha revisado para una mejor negociación.

Para el Segundo trimestre Se dio cumplimiento a una disposición de la Junta del Directorio de Mejorar la luminaria del almacena si como también de cambiar espacios como bodegaje de fundas plásticas y cañamos de embalaje por que se está dando mal aspecto a la presentación del local comercial tiempo que se dio plazo hasta el mes de abril por considerar época de mejor venta tomándose en cuenta el mes de mayo que representa un tiempo para poder ofrecer telas que han permanecido en bodega por ser de temporada y así recuperar liquides para cubrir compromisos con los proveedores.

En el tercer trimestre se presento una oferta al Hospital de Otavalo realizándose la venta así como todo el trámite correspondiente requerido por la casa de Salud facturando una cantidad de 4.000 dólares aproximadamente y cumpliendo con todo lo solicitado en el tiempo sugerido. Por lo que se refiere a las telas de uniforme se ha realizado un abastecimiento progresivo para no acumular las cuentas y tener un mejor control con lo que se necesita, es necesario recalcar que en este periodo de venta de uniformes ha bajado en un 10% en relación al año anterior debido a que han sido fusionados o cambiados lo uniformes de los estudiantes en la provincia, situación que ha generado un restante de tela de uniforme de cuadros que no se podrá vender fácilmente y deberá tomarse los correctivos necesarios. Cabe informar que en esta temporada se ha cumplido con el

objetivo de dotar de tela de uniformes escolares llegando a ejecutar los procedimientos con los vendedores y la parte administrativa.

Iniciando el cuarto trimestre se presento nuestra oferta al hospital de Cotacachi, siendo afirmativa la respuesta por lo que se procedió a cumplir con este compromiso de alrededor de 4.500 dólares, efectuando todos los procedimientos para satisfacer la demanda del cliente quedando a satisfacción con esta tarea. Luego para la Época de Navidad se realizo un reacomodo de las telas de temporada y revisando el inventario solo se procedió a pedir lo necesario para cumplir con este periodo.

Analizando los índices financieros del periodo 2014 obtenemos una rentabilidad del ejercicio de 14.894,65 comprometiendo la utilidad para los trabajadores de 2.234.20 en sus partes proporcionales se cumplirá con los mismos.

Nuevamente se revisa el rubro de mercadería de baja rotación y se revisa cada una de las calidades de telas de lo que se trata esta mercadería y sobre todo a las telas de cuadros que eran de uniformes escolares siendo aproximadamente unos 10.000 dólares. Valor que se considerara juntamente con el contador para tomar medidas preventivas y aprovisionar el costo que implica dicho evento, para reflejar los resultados el ejercicio económico en forma más razonable. Propuesta que se lo pone en consideración de los socios para que sea un compromiso de todos para que este año por lo menos baje a un 50 % este grupo de telas.

Se recomienda en la parte física dar mantenimiento en los tres primeros meses sectores donde se tiene mayor afluencia de personas y donde permanecen los vendedores por ser lo que más deterioro existe, De igual manera invertir en la preparación y actualización de estrategias de ventas con el equipo de trabajadores, y seguir apoyando en cursos de actualización al equipo financiero y en la parte contable concurrir a los seminarios dictados por el S.R.I. Y se propone también solicitar a la ayuda profesional para una mejor comprensión de los índices financieros y tomar acciones para un trabajo a largo plazo.

Por lo expuesto anteriormente en este informe reitero mi aspiración de mejorar y conseguir los resultados por todos anhelados siempre afirmando nuestros principios que influirán en la buena marcha de la compañía.

Atentamente



Guillermo G. Garzón R.

Gerente de Mercantil Garzón Cia Ltda.