

INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA "M E Y Z A C I A. LTDA."

Sefiores accionistas:

En cumplimiento a las disposiciones legales, estatutarias y la confianza depositada de parte de los sefiores socios, pongo a vuestra consideración el presente informe de labores administrativas financieras y económicas correspondiente al período comprendido enero y diciembre del año dos mil ocho, que enmarca lo siguiente:

SITUACIÓN ECONOMICA.

Las medidas económicas implementadas por éste gobierno, especialmente en lo que tiene que ver con materia tributaria, ha creado expectativas sociales y económicas en la sociedad ecuatoriana, en el ámbito comercial, que es nuestra línea, todo cambio en la política conlleva repercusiones económicas, y es lo que ha pasado, la restricción en la demanda, tanto en productos de primera necesidad y con mayor razón a los productos suntuarios, afectaron comercialmente a nuestras actividades, si se suma a esto la competitividad con las empresas locales y del mercado colombiano, peruano y chino, hace que cada día tengamos que buscar ser más eficientes, que dejemos de ser meros espectadores tanto en las ideas nuevas que podamos compartir, como en nuestra presencia diaria en los locales, procurando que estos tengan la atención, la presencia y el trato que el cliente se vea obligado a comprar y volver a visitarnos.

El manejo del nuevo gobierno de turno con expectativas de cambios profundos en la sociedad, ha paralizado temporalmente muchas actividades comerciales y financieras, en espera de hallar definiciones claras en su accionar, la consulta popular y otras definiciones permiten o crean expectativas de definiciones a aclararse, sin embargo podríamos decir, hay la esperanza de que las cosas van a cambiar y se van a crear bases de una nueva sociedad, la no firma del TLC, permite crear oportunidades de mejor futuro a nuestra línea y otras del comercio nacional.

SITUACION EMPRESARIAL.

El marco referencial de nuestra economía, especialmente lo que tienen que ver lo ocurrido en los últimos meses, el incremento de aranceles, hace necesario variar nuestras metas y esforzarnos cada día más en busca de lograr ser más competitivos, la empresa que ustedes sefiores socios me han encargado, con la idea que nos propusimos desde su inicio, de buscar un liderazgo nacional, ha tenido muchos tropiezos, sin embargo, los resultados comerciales obtenidos y que se reflejan en nuestro promedio de ventas se ido incrementando, lo que nos fortalece mentalmente para que sigamos aunando esfuerzos en busca de cada día ir creciendo, viene día más difíciles, la competencia, local e internacional nos da un reto, del cual saldremos adelante.

INDICADORES FINANCIEROS.

VENTAS.

Rubro que podríamos decir si bien no es el óptimo, pero que tiene un comportamiento ascendente y que esperamos seguir subiendo y que consideraría adecuado, mantenemos un promedio mensual en este rubro de US/ 41.476.89 superior a los US/33.091.99 del año anterior, esto es, un 25% de incremento.

COSTO DE VENTAS.

Rubro que mantiene relación directa con la mercadería vendida por parte de la empresa, el mismo representa un 72 % del rubro de ventas, es decir, si analizamos desde óptica del margen de utilidad operativa, este es bastante significativa y mucho mejor que el año anterior en su rentabilidad.

UTILIDAD OPERACIONAL.

En una economía totalmente dependiente del mercado internacional, satisface que nuestra empresa haya tenido un margen de utilidad bastante importante, que muchas empresas de la misma rama y de otras también desearían obtener, estamos hablando de que tenemos una utilidad operativa del 40%, muy inferior al año anterior, debido a la situación social y económica analizada en los párrafos iniciales, que tenemos la esperanza será mucho mejor en el presente año.

GASTOS.

Los gastos registrados y puesto en consideración de ustedes señores socios son prácticamente los estrictamente necesarios, sin embargo, destacamos como rubros principal las comisiones pagadas a las empresas emisoras de tarjetas de crédito, situación que es por demás necesaria y que se hace imprescindible en el medio comercial actual, así mismo, el rubro de arriendos es gasto que no se puede pasar por alto y que esta sujeto al lugar de nuestra comercialización, los demás se enmarcan en la política de control y ahorro máximo de la empresa, tal es el caso que se regula a fin de año ciertos gastos incurridos por nuestro Gerente de ventas.

OBLIGACIONES FISCALES Y SOCIALES.

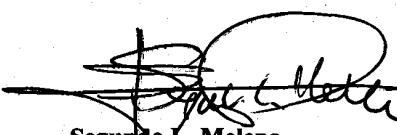
Estas se encuentran al día y se han ido cumpliendo de acuerdo a las fechas y plazos expuestos en las leyes respectivas, resaltando como de importancia que dada la forma de comercialización de nuestros productos, un elevado porcentaje de ventas con tarjetas de crédito, la retenciones en la fuente, tanto de IVA, como de impuesto a la Renta son directos, lo que crea créditos tributarios permanentes.

ACTIVOS Y PASIVOS.

Tanto el un grupo, activos, como el de pasivos presentan un coherencia relativamente lógica, en lo que tiene que ver en el segundo mantenemos una deuda a proveedores resultado de las ultimas adquisiciones y el saldo de deuda socios por los gastos incurridos en la creación empresarial, en el grupo de activos, se resalta el de los locales, que no sólo nos permite la comercialización diaria, sino que también estos cada día van generando una plusvalía empresarial y una infraestructura empresarial.

Quito 30 de abril del 2009.

Atentamente,


Segundo L. Melena
GERENTE