

# **COMPAÑÍA COMERCIAL ARWALIC S.A.**

## **A la Junta de Accionistas de COMERCIAL ARWALIC S.A.**

Señores accionistas:

Me permito poner a su consideración el informe de gerencia de Comercial ARWALIC S.A. por el ejercicio económico que culminó el 31 de diciembre del 2013. Este informe describe y analiza la situación de la empresa en sus diferentes aspectos y su limitada rentabilidad.

### **1. CONSIDERACIONES GENERALES**

Comercial ARWALIC S.A. fue constituida el 11 de octubre del 2001 y sigue siendo una empresa de servicio en la distribución de productos de materiales de construcción, perfilaría y madera, marcando este año un descenso en sus ventas, por la situación económica que hoy vivimos hace que las empresas pierdan competitividad por la situación laboral que hoy en día existen, hay muchas leyes laborales en beneficios a los trabajadores y pocas para el empresario, habiendo un desequilibrio comercial y de desarrollo. Además los tropiezos financieros porque no hay crédito barato, la falta de liquidez no hay oferta de créditos de los bancos, las inundaciones por el invierno en la costa etc. nos afectado gravemente a nuestras metas.

Mantener una actividad comercial en el año 2013 bajo estas condiciones fue muy riesgoso y no se prestan para poder invertir a largo plazo, por lo que la empresa a logrado mantener su actividad comercial bajo estas condiciones adversas, pero con un gran esfuerzo de trabajo, siempre aplicando nuevas políticas de venta y de servicio a nuestros clientes.

### **2. METAS Y OBJETIVOS**

Durante este ejercicio económico se cumplieron un 85% de nuestras metas de ventas propuestas en el 2013, no hemos alcanzado las metas debido a que muchos construcciones no se hicieron en este año. También hemos tenido robos internos en inventarios con empleados de la empresa los mismos que se los liquidaron, se ha procedido a introducir técnicas de control el mismo ha que dado resultados. Esperamos con la nueva reforma a la justicia tengamos más seguridad para nuestras empresas y clientes del cual somos víctimas.

Señores accionistas ha sido muy duro conseguir liquidez para cubrir nuestras obligaciones y comprar mercaderías, se ha acudido a préstamos en los bancos a través de la empresa para cubrir nuestras bodegas con mercadería que actualmente pasan de \$ 376.473,35 dólares.

Esta es la gestión realizada por mi persona para bien de la empresa y para que esta no cierre sus operaciones. Además a los proveedores he hecho de prorrogar pagos de facturas vencidas o propuestas con bienes (activos fijos) para sanear algunos montos grandes, los mismos que han sido aceptados mutuamente, y que me puedan seguir brindando mercadería para la empresa.

### **3. DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS :**

Se cumplieron todas las disposiciones de las juntas generales, siempre apegados a las normas legales y estatutarias.

### **4. ASPECTOS OPERACIONALES :**

Comercial ARWALIC S.A. mantiene buenas relaciones con sus proveedores principales de mercadería llegando a tener un plazo de créditos flexibles que podemos ajustarlos a nuestras condiciones de liquidez y de tiempo. Los mismos que han sido aceptados por los proveedores.

Al momento ARWALIC S.A. se encuentra al día con el servicio de rentas internas se realizo condiciones de pagos para los anticipos 2013, con respecto a las declaraciones mensuales de IVA, retenciones y con el IESS estamos al día.

### **5. ESTADOS FINANCIEROS :**

Los estados financieros de la compañía muestran la situación de la empresa el mismo que servirá para el análisis de los señores accionistas, dichos valores son recogidos mensualmente del sistema contable VISUAL FAC 9.0 de Tovacompu Cía. Ltda., los estados financieros son presentados bajo los principios de contabilidad de general aceptación, el activo total supera el pasivo, como se desprende de la documentación entregados a cada uno de los señores accionistas. La utilidad operativa del ejercicio 2013 fue de \$45.632,40 que deducidos la participación de trabajadores e impuesto a la renta es de \$13.165,64 que pongo en consideración de los señores socios.

### **6. RECOMENDACIONES :**

- a. Evaluar y tratar de desarrollar actividades comerciales más dirigidas y oportunas al cliente.
- b. Seguir en su capacitación del personal y modernización de los stands de los materiales para una fácil y correcta distribución de los mismos.
- c. Proseguir con la reducción de gastos no olvidando el cumplimiento de metas
- d. Abrir nuevas sucursales o puntos de ventas en otras partes comerciales de la zona o lugares estratégicos de atención al cliente.

Aprovecho la oportunidad para agradecer a todos los señores accionistas por su invaluable apoyo, aporte moral y la confianza a este arduo trabajo a mi encomendada.

Santo Domingo de los Tsachilas, al 26 de marzo del 2014.

  
Sr. Julio Modesto Campoverde Vidal  
**GERENTE GENERAL**