

Quito, 23 de Abril de 2014

Señores
SOCIOS DE
COMERCIALIZADORA MEGAHOGAR
Presente.

Me es grato dirigirme a ustedes para presentarles el informe de labores, en calidad de Gerente General de la empresa COMERCIALIZADORA MEGAHOGAR CIA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico 2013 en el que se refleja la situación financiera de la compañía.

Los indicadores financiero mostraron un crecimiento económico proyectado por el 5% real. La tasa de inflación fue del 2.70% inferior a la del 2012 que fue del 4.16%. El salario mínimo también se aumento de \$ 292,00 en el 2012 \$ 318.00 en el 2013, que representa un incremento aproximado del 8%.

Comercializadora Megahogar Cía. Ltda., en su tercer año de vida empresarial, cumplimos con las metas propuestas y hemos obtenido mejores resultados como lo detallamos en la situación financiera..

La situación financiera.- La situación Financiera de la Compañía está de acuerdo con el nivel de operaciones que hemos realizado en el transcurso del ejercicio económico, el patrimonio de la empresa al 31 de Diciembre de 2013 es de \$ 119.386.62 y está respaldado principalmente por los inventarios que ascienden a \$ 115.266.51. El total de activos es de \$ 272.268.53.

Las ventas llegaron a la suma \$ 2.196.070.17, en relación con las ventas del año 2012 que fueron de \$ 2.081.493.74 es decir que las ventas tuvieron un crecimos en un 5%; en tal virtud hemos obtenido mayores utilidades; los costos sumaron \$ 1.550.767.64 en relación

al 2012 que fue de \$ 1.559.089.06 y los gastos son de \$ 527.115.91 con respecto al 2012 que fue de \$ 410.925.16

Rendimiento.- La utilidad del ejercicio fue de \$ 179.096.17, antes de la participación de trabajadores e impuesto a la renta.

Perspectivas para el 2014.- Las Ventas las mantendremos en el mismo rubro, para prevenir problemas por falta de mercadería para la ventas, por las restricciones en la importaciones.

Estrategias.- Las estrategias que nos hemos planteado en junta de directorio son las siguientes:

Financieras.- Podremos mucha atención en la adquisición de mercaderías, para mantener un inventario justo y a tiempo y evitar pagar sobregiros bancarios.

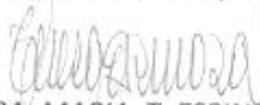
-Evitar los costos financieros que representan mantener inventarios muy altos.

-Trataremos de obtener descuentos por pronto pago en la época alta de liquidez, que son los meses de octubre, noviembre y diciembre

Logísticas.- Reestructurar el local de la matriz para innovar y dar una mejor imagen al local de ventas.

-Cubrir el patio posterior que da a las bodegas, para proteger los productos.

-Continuaremos con las capacitaciones y actualizaciones para el personal, para brindar a nuestros clientes un servicio eficiente y de calidad.


DRA. MARIA T. ESPINOSA
GERENTE GENERAL