



Distribuidora Ochoa Ávila C. Ltda.  
DISOA  
Franquiciado Disensa

## Informe de Gerencia de la Compañía Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. Por el Ejercicio Fiscal correspondiente año dos mil seis.

### Señores Socios:

Me es grato para mí el tener que dirigirme a ustedes con el único propósito de hacerles conocer el informe de mis labores realizados durante el año dos mil seis el mismo que contienen lo siguientes puntos:

### Lo laboral.-

La empresa ha venido realizando en el campo laboral apegado a las leyes que para el efecto rigen las normas establecidas dentro del CODIGO DE TRABAJO. Muy a pesar de nuestras limitaciones Financieras el pago a nuestros colaboradores ha sido puntual de acuerdo a la escala de remuneraciones sectoriales que nos corresponde incluyendo dentro de ellos todos los beneficios a que tienen derecho.

Señores socios, puedo decir con seguridad que dentro de este punto la empresa no ha tenido problema de corte laboral, esperamos seguir con este mismo criterio durante en los próximos periodos.

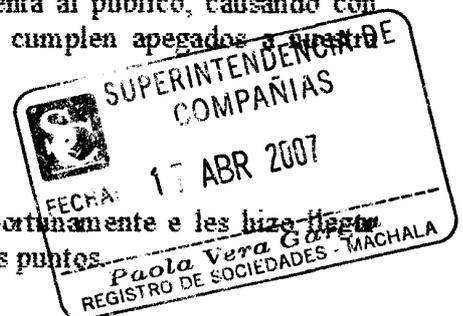
### El mercado.-

Las limitaciones que todos los ecuatorianos padecemos han dado lugar para que las construcciones de viviendas en donde nos desenvolvemos con nuestras mercaderías no han estado de acuerdo a nuestra planificación al iniciar el periodo que analizamos. Cabe indicar señores socios, unido a lo manifestado anteriormente la competencia desleal que existe en Naranjal con la aparición de nuevos establecimientos comerciales administrados por miembros familiares y empleados que no se sujetan a las leyes laborales y tributarias, hace que las mercaderías se entreguen con precios con un margen de utilidad por debajo de los precios establecidos de venta al público, causando con ellos un serio problema a nuestro establecimientos que cumplen apegados a nuestra legislación.

### Lo económico y financiero.-

Como ustedes tienen en sus manos los balances que oportunamente e les hizo llegar previo a este informe pueden tener en cuenta los siguientes puntos:

A.- La empresa tiene dentro de sus activos los medios necesarios para hacer frente a nuestros proveedores, razón por la cual deben sentirse tranquilos y seguros ya que como siempre serán cubiertas sus facturas pendientes. Así mismo señores socios debemos darnos cuenta que por esta razón hemos mantenido con nuestros proveedores las relaciones transaccionales de lo más fluido y normal.



B.- En lo referente al asunto financieros, si hemos tenido ciertas dificultades, pero gracias a las instituciones financieras hemos salido de apuros, pero esta liquidez que hemos obtenido ha venido a mermar nuestras utilidades debido a que dicho financiamiento tiene un costo cuyos rubros que reflejan en los intereses que la empresa a tenido que asumir.

#### Los resultados.-

Lo tratado anteriormente en lo referente al aspecto negativo, como es natural refleja directamente en los rendimientos que la empresa lo obtiene luego de procesar sus variables económicos - financieras, como ustedes pueden constatar con una mirada al Balance de Resultados. Si en verdad existe algún resultado positivo, pero no refleja todo el enorme esfuerzo que se ha realizado durante el periodo tanto de ustedes señores socios como de nuestros colaboradores.

Estamos a la expectativa de las políticas gubernamental del nuevo gobierno, que esperamos que sean positiva para el sector en el que nos desenvolvemos, esperamos que el incremento del bono de la vivienda ofrecido por las altas esferas gubernamentales lleguen también a Naranjal con lo que nuestras ventas se incrementarían, y por consiguiente nuestros resultados serán también diferentes.

#### Recomendaciones.-

Es innegable que todos tenemos conocimientos de la comercialización de nuestras mercaderías. Hemos vivido de ello durante mucho tiempo, de ello hemos obtenido lo poco que tenemos y bajo ningún concepto debemos dejarnos arrebatar nuestro prestigio a que nos hemos hecho acreedores con mucho esfuerzo y sacrificio.

Debemos considerar que así como la electrónica y la cibernética día a día va cambiando para mejorar nuestras comunicaciones, de igual manera nosotros señores socios tenemos que cambiar de estrategia de comercialización de la mercadería, y, para conseguir aquello necesitamos lo siguiente:

A.- Preparación, que tenemos y no hemos sabido aprovechar.

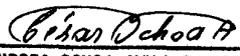
B.- Capital de trabajo, es decir medios financieros frescos que debemos inyectar en el negocio con el propósito de conseguir mejores precios y promociones de nuestros proveedores y pasarle directamente a nuestra clientela, con ello mejorar nuestras volumen de ventas y como consecuencia de aquello nuestra rentabilidad también tendrá que variar en forma positiva.

C.- Es necesario la unión de todos los socios y colaboradores con un solo propósito, mejorar nuestra atención culta y esmerada al cliente, mediante sesiones de trabajo permanente orientando a cambiar nuestra imagen ante nuestra clientela.

De esta manera breve y modesta dejo expuesta mi labor desarrollada durante el año, esperando que ustedes al juzgarme sean generosos.

ATTE

**D I S O A**

F.   
DISTRIBUIDORA OCHOA AVILA C. LTDA.

César Ochoa Amay  
GERENTE GENERAL

