

INFORME ANUAL 2011

SEÑORES SOCIOS DE COMERCIAL AVILA OCHOA CIA. LTDA:

Las condiciones y exigencias de mercado ha producido una disminución en el circulante por cuanto se ha tenido que ampliar plazos, lo que implica que no se pueda cumplir con las obligaciones a tiempo, como es el caso de cancelación a proveedores, obligaciones laborales, tributarias, etc.

A esto se ha sumado los problemas de la situación temporal, lo que se ve reflejado en la disminución de nuestras ventas, debido a factores internos y externos, que influenciaron directamente en el resultado obtenido.

Las condiciones de pago a nuestros proveedores, obliga a que tesorería recurra a préstamos bancarios y de terceros, situación que ha llevado a mantener intereses altos y como consecuencia de los resultados obtenidos no se ha amortizado el capital, tónica que no ha variado desde el año anterior.

SITUACIÓN FINANCIERA

Respecto a estabilizar los ingresos no ha sido posible debido a la pérdida obtenida en el ejercicio económico anterior y el actual, influyendo en el resultado la competencia desleal, paralización de grandes construcciones, la escases de remesas de nuestros migrantes, elevados intereses bancarios, falta de facilidad de créditos a largo plazo, etc. En este año hemos renovado parte del parque automotor, se ha tratado de controlar el gasto corriente, sin embargo no ha sido suficiente para obtener un resultado positivo.

OBLIGACIONES BANCARIAS Y TERCEROS

Para las fuentes de financiamiento se ha recurrido a los bancos así como a terceros para obtener préstamos, recursos que han sido utilizados para cubrir la pérdida obtenida en el 2010 y 2011

ASPECTOS TRIBUTARIOS

La compañía ha cumplido con todas las obligaciones tributarias que la competen por lo que no existe tramite alguno pendiente de cumplir.

ASPECTOS LABORALES

La compañía ha dado cumplimiento a sus obligaciones laborales, por cuanto no existe en la actualidad trámite legal alguno que involucre a la compañía.

RECOMENDACIONES Y OBJETIVOS

Me dirijo haciendo énfasis en continuar bajando el alto costo financiero, la búsqueda de nuevos productos y oportunidades en los mercados, y un cambio en las políticas de ventas, y crédito, debido a la gran competencia desleal.

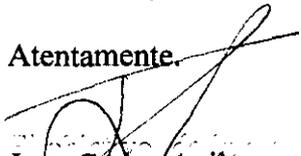


El objetivo de la empresa es inmediato en cuanto al incremento en ventas hasta lograr niveles que nos permitan obtener mayores rendimientos sobre la inversión, con el mismo gasto operacional, administrativo y financiero con lo que se proyecta en este año tener una rentabilidad.

Una utilización adecuada de los activos fijos, una orientación hacia los productos de mayor rentabilidad, nos dará como resultado una rentabilidad con lo que se puede devengar nuestro pasivo a largo plazo sin inconvenientes.

Pongo a consideración de los Señores Socios el presente informe de labores, dejando constancia de agradecimiento de todas las personas que de una u otra forma colaboran con la compañía.

Atentamente,



Juan Carlos Avila
GERENTE GENERAL