



## INFORME DE GERENTE

EJERCICIO ECONOMICO 2.004

### DISTRIBUIDORA DAYANA ISABEL VERA Z. CIA. LTDA.

EN LA CIUDAD DE IBARRA, SIENDO EL 25 DE ENERO DEL 2.005, EN LAS OFICINAS DE LA EMPRESA, ANTE EL 100 % DEL CAPITAL DE LA COMPAÑIA, TENGO A BIEN EN PRESENTAR EL INFORME DE LABORES Y RENDIMIENTOS ECONOMICOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.004.

EN CALIDAD DE GERENTE GENERAL, INFORMO QUE DURANTE EL AÑO 2.004 SE LABORO TODO EL AÑO, CON ALTOS Y BAJOS EN LO RELACIONADO A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO AL POR MENOR QUE ES NUESTRO OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA. MANTENIENDO LOS MISMOS PROVEEDORES CON LOS QUE SE TRABAJO EL AÑO 2.003, PARA ESTO LA NOMINA DE VENDEDORES SON LOS MISMOS Y LA PREPARACION FUE CONSTANTE EN LO RELACIONADO CON EL PRODUCTO.

EN LA PRESENTE FECHA ESTAMOS TRABAJANDO COMO DISTRIBUIDORES DE LA ZONA NORTE DE COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR, REPARTI CIA. LTDA, CON SUS PRODUCTOS DE FIDEOS PACA, PROALCO QUE ES IMPORTADOR DE LICORES, ESTAS SON LAS TRES LINEAS CON LAS QUE HEMOS ESTADO LABORANDO EN LA MODALIDAD DE AUTO VENTA DURANTE EL AÑO 2.003, ES CONSTANTE EL FALTANTE DE CARTERA EN LOS VENDEDORES POR LO CUAL SE HA CONTRATADO INSPECTORES ZONALES PARA LA SUPERVICION DE LA CARTERA, EN ALGO SE HA SUPERADO ESTE MALESTAR.

HEMOS DISMINUIDO VEHICULOS DE REPARTO DE LA MODALIDAD AUTOVENTA, DE ESTA MANERA ESTAMOS DISMINUYENDO GASTOS EN LO RELACIONADO CON EL ARREANDAMIENTO DE VEHICULOS, COMBUSTIBLE Y PERSONAL, QUE CAMBIAMOS DE CHOFERES A AYUDANTES DE REPARTO.

EN EL AÑO 2.003, NOS HEMOS MANTENIDO EN EL MERCADO DE ESTA ZONA NORTE DEL PAIS, LO QUE ES PARTE DE LA CIUDAD DE TULCAN, YA QUE ESTA ZONA ESTA EN RECESO DE COMPRA DE NUESTROS PRODUCTOS POR EL TIPO DE CAMBIO DEL PESO COLOMBIANO CON NUESTRA MONEDA DEL DÓLAR AMERICANO, ESTE TIPO DE CAMBIO NO AYUDA A INTRODUCIR EL PRODUCTO ECUATORIANO, CASI EN SU TOTALIDAD NO EXISTE COMERCIALIZACION, LA ZONA DE IMBABURA, QUE ES NUESTRA RESIDENCIA, LA PARTE NORTE DE PICHINCHA QUE ES TABACUNDO Y CAYAMBE, Y, SUCUMBIO, COMO LAGO AGRIO, SACHA, EL COCA.

EN LO REFERENTE CON NUESTROS CLIENTES, NOS HEMOS MANTENIDO CASI CON LOS MISMOS DEL AÑO PASADO, NO PODEMOS CRECER, YA QUE POR UNA PARTE EL PROBLEMA SON LOS VENDEDORES, EN ESTE AÑO 2.004; POR OTRO LADO LO MISMO SUCEDE QUE EL AÑO PASADO LA COMPETENCIA, CON EL AFAN DE QUEDARSE CON LA ZONA LA ESTRATEGIA DE ELLOS FUE LA DE BAJAR PRECIOS EN EL PRODUCTO, QUEDÁNDOSE CON UNA RENTABILIDAD QUE NO SE PUEDE MANTENER LOS GASTOS SOCIALES DE LA EMPRESA.

SIEMPRE CON LOS DESEOS DE QUE EL SIGUIENTE AÑO SÉ MEJOR DEL QUE HEMOS PASADO, PONGO A VUESTRA CONSIDERACION TODA LA DOCUMENTACION QUE SUSTENTA LO ANTERIOR MENCIONADO, ASI COMO AL PERSONAL QUE LABORA EN ESTA EMPRESA, PARA QUE DESVANESCA ALGUNA DUDA EN LO REALCIONADO CON LA EMPRESA.

06 ENE. 2006



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS

José Galzón  
C.A.U.