

INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL AÑO 2009

Señores Accionistas de Comercial Dávila Alarcón COMENALCO Cía. Ltda.:

A continuación, el informe de labores del año 2009, cuya exposición y puntos importantes detallo a continuación:

ANTECEDENTES

COMENALCO Cía. Ltda., fue constituida mediante escritura pública el 4 de diciembre del 2002 y aprobada mediante Resolución N° 03.Q.IJ.041 del Director del Departamento Jurídico de Compañías el 6 de enero del 2003 e inscrita el 10 de enero del 2003 bajo el N° 100, tomo 134 del Registro Mercantil.

RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2009

COMENALCO ha cumplido un año mas de actividades, sus resultados son positivos. Seguimos manteniéndonos en el mercado en forma activa con buenas perspectivas a corto plazo. Sus operaciones adherentes a su negocio, se vieron disminuidas en el año 2009, esto por factores externos e internos, pues tanto la crisis mundial y el entorno socio-político a nivel nacional fueron los elementos que marcaron un año difícil en nuestra actividad; sin embargo creemos en nuestra capacidad de lograr en el próximo período mejores resultados.

CIFRAS

Las ventas durante el año 2009 se situaron en Un millón setecientos sesenta y tres mil dólares. La disminución con respecto al año 2008, fue del 35%, motivo preocupante si comparamos con el crecimiento que tuvimos año tras año a partir del 2005, llegando al punto máximo y mejor año, el 2008.

A continuación presento ante ustedes señores accionistas, un cuadro referente a las ventas del año 2009, en forma mensual, con la finalidad de mirar la evolución comportamiento durante el período señalado.

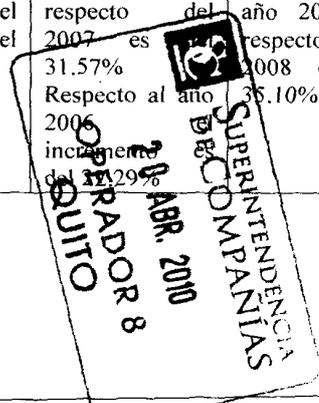


VENTAS POR MES:

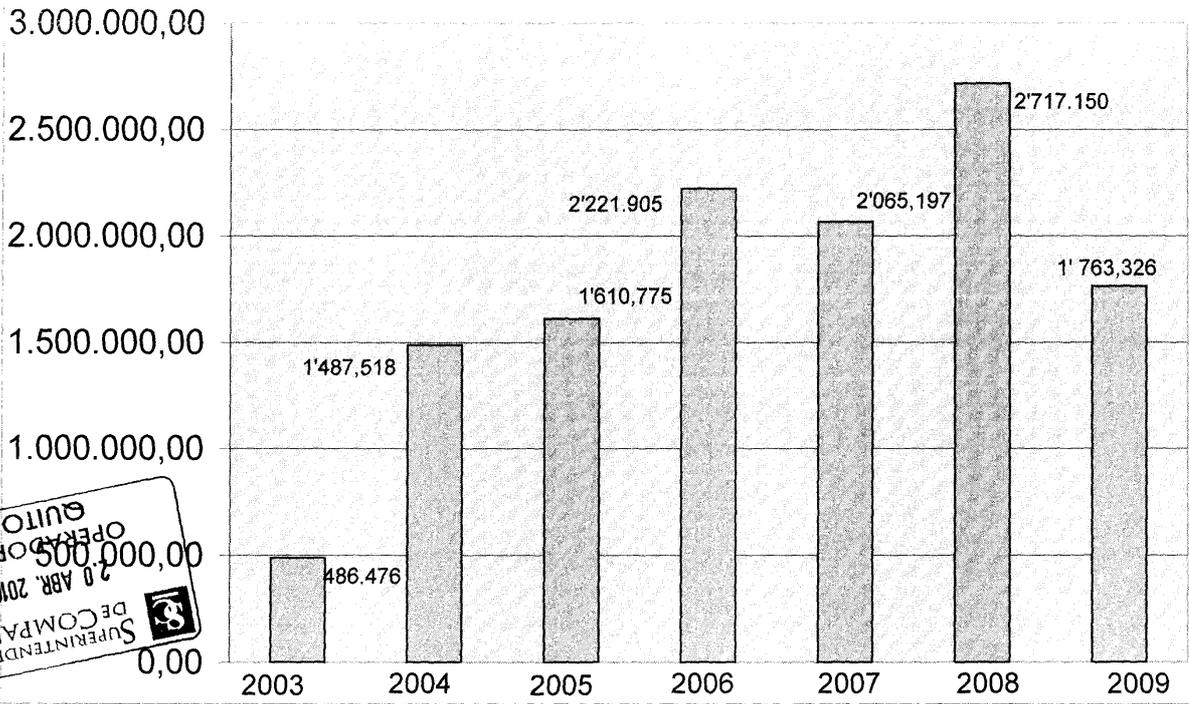
2009	VALOR USD	Porcentaje
Enero	\$ 181.148,76	10.27%
Febrero	\$ 146.328,30	8.30%
Marzo	\$ 174.087,75	9.87%
Abril	\$ 108.773,18	6.17%
Mayo	\$ 117.667,60	6.67%
Junio	\$ 124.706,51	7.07%
Julio	\$ 188.716,47	10.70%
Agosto	\$ 154.470,21	8.76%
Septiembre	\$ 122.319,99	6.94%
Octubre	\$ 172.894,69	9.81%
Noviembre	\$ 129.658,50	7.35%
Diciembre	\$ 142.553,71	8.08%
Total Ventas	\$1' 763.325,67	100 %

VENTAS TOTALES POR AÑO:

Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009
US\$ 486,475.83	US\$ 1'487,517.60	US\$ 1'610,774.70	US\$ 2'221,905.01	US\$ 2'065,197.20	US\$ 2'717,149.80	US\$ 1'763,325.67
Año de inicio de actividades.	El incremento de ventas del año 2004 con respecto del 2003 es del 205.77%	El incremento de ventas del año 2005 con respecto del 2004 es del 8.29%	El incremento de ventas del año 2006 con respecto del 2005 es del 37.94%	La disminución de ventas del año 2007 con respecto del 2006 es del 7.59%	El incremento de ventas del año 2008 con respecto del 2007 es del 31.57%	La disminución de ventas del año 2009 con respecto del 2008 es del 35.10%


 OPERADOR 8
 28 ABR. 2010
 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

VENTAS POR AÑO



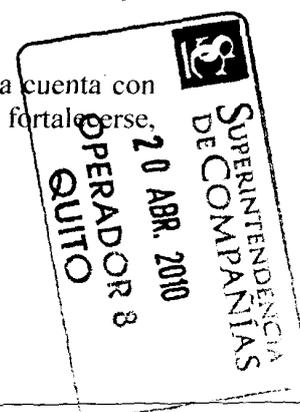
Superintendencia
de Compañías
7 de ABR. 2010
OPERADOR 8
QUITO

ANALISIS DEL BALANCE

INDICES FINANCIEROS			
Indice de Solvencia	<u>Activo Corriente</u> <u>Pasivo Corriente</u>	<u>805.107,48</u> <u>764.006,02</u>	1.05
Indice de Liquidez	<u>A. Corriente-Inventarios</u> <u>Pasivo Corriente</u>	<u>337.490,84</u> <u>764.006,02</u>	0.44
ENDEUDAMIENTO	<u>Pasivo Total</u> <u>Activo Total</u>	<u>815.886,06</u> <u>868.628,90</u>	0.94
Patrimonio con respecto al Activo Total	<u>Patrimonio</u> <u>Activo Total</u>	<u>52.742,84</u> <u>868.628,90</u>	0.06
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	<u>Utilidad Bruta</u> <u>Ventas Netas</u>	<u>328.618,59</u> <u>1'763.345,99</u>	0.1864

De conformidad a los índices financieros que nuestro balance arroja al 31 de diciembre del 2009, puedo comentar lo siguiente:

- 1) El índice de solvencia, es positivo. La empresa cuenta con un Activo Corriente capaz de soportar sus deudas a corto plazo. Su Cartera es bien llevada y su Inventario es la fortaleza de la empresa.
- 2) Según el índice de liquidez inmediata o Prueba Acida, este refleja que Comenalco debe fortalecer su solvencia. Si tendríamos que cubrir las obligaciones en forma inmediata, sin contar con otros recursos, solventaríamos el pago del 44% del total de nuestra deuda; por tanto se recomienda promocionar la venta de productos de menor rotación, con lo cual se disminuiría el inventario, especialmente de productos rezagados, mejorando la situación de liquidez.
- 3) El margen bruto de utilidad es razonable. Los precios deben estar acorde con la oferta y demanda y deben ser comparados con nuestra competencia; motivos que nos permiten el incremento de precios.
- 4) Entre sus obligaciones (Pasivo), y sus derechos (Activo), la empresa cuenta con una diferencia del 6.07% a favor; por tanto su capital de trabajo debe fortalecerse, o su endeudamiento disminuir.



COMENTARIOS GENERALES Y RECOMENDACIONES

Como Gerente de Comenalco, sugiero a sus Accionistas, capitalicen la empresa, con la finalidad de fortalecer sus operaciones y patrimonio. Así dejaríamos de depender exclusivamente del crédito y financiamiento de proveedores. Recomendando prudencia en el endeudamiento; pues la situación económica del país, su reactivación y la situación real del mercado, no permiten adoptar estas medidas.

DATOS ESTADÍSTICOS A TOMAR EN CUENTA

Debemos tomar en cuenta que el sector financiero en el Ecuador es líquido, el mismo que dispone de recursos necesarios para incrementar líneas de crédito para la adquisición de vivienda. Así mismo el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ofrece crédito a sus afiliados a mediano y largo plazo para compra de vivienda, por tanto se pensaría que el sector inmobiliario mejoraría notablemente en el año 2010. No debemos olvidar que la demanda real de vivienda en el Ecuador es del 78% la misma que se sitúa en la clase media y media baja de la sociedad, no así la sobreoferta del segmento calificado como clase media alta.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2010

Nuestros objetivos se centran en fortalecer el equipo de ventas; cuya finalidad es llegar con nuestros productos de acabados de la construcción a un mayor universo de compradores, dentro de los diferentes segmentos del mercado, como son Proyectistas, Constructores, Subdistribuidores y Consumidores Finales; por tanto nuestros precios deben ser competitivos. Así mismo como distribuidores de acreditadas marcas a nivel regional y nacional, la negociación con proveedores debe mejorar en beneficio de Comenalco.

Otras Políticas de Ventas:

- Ofrecer servicios oportunos con la mejor atención a nuestros clientes.
- Llegar a nuevos constructores, con la finalidad de ofertar nuestros productos a mejores precios, con atención, calidad, agilidad y soporte técnico.
- Revisar periódicamente nuestra política de precios, para ser más competitivos.
- Bajar entre 1 o 2% nuestra rentabilidad, incrementando las ventas en volumen para compensar nuestros costos.
- Publicitar nuestra empresa y sus productos en ferias y exposiciones.



ASUNTOS ADMINISTRATIVOS

La administración de la compañía ha cumplido con normas legales, societarias y estatutos de conformidad a la ley vigente.

Los Estados Financieros preparados por la compañía, han sido elaborados conforme a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC, y los principios contables de general aceptación en el Ecuador, los mismos que reflejan las cifras asentadas en sus libros, y presentan razonablemente la situación de la empresa y el resultado de sus operaciones en el año 2009.

Agradezco a todos los funcionarios y empleados que hacen de COMENALCO, una empresa seria, dinámica, con fines y propósitos bien definidos, elementos positivos que lo están llevando a un crecimiento y posicionamiento satisfactorio dentro del mercado comercial de la Provincia de Pichincha.

ATANTAMENTE,



Eulalia Dávila de Meneses
Gerente

