

INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL AÑO 2010

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

A continuación, el informe de labores del año 2010, cuya exposición y puntos importantes detallo a continuación:

ANTECEDENTES

COMENALCO Cía. Ltda., fue constituida mediante escritura pública el 4 de diciembre del año 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.

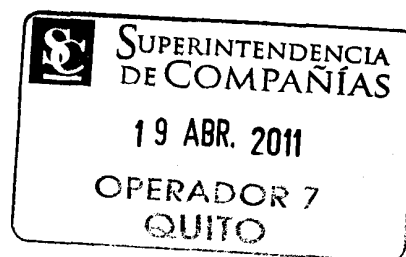
RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2010

COMENALCO ha cumplido un año más de actividades. Sus metas y estrategias ayudaron a consolidarnos en el mercado regional, cuyos resultados se observan en el incremento sustancial de sus operaciones.

CIFRAS

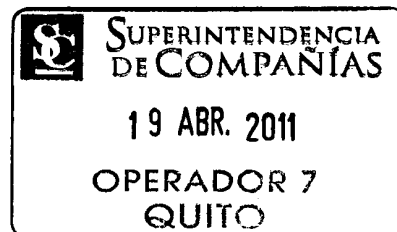
Los ingresos por ventas en el año 2010 se sitúan en dos millones setecientos sesenta y dos mil novecientos cuarenta y ocho dólares, es decir un incremento del 56.69% con respecto al año 2009.

A continuación presento ante ustedes señores accionistas, un cuadro referente a las ventas del año 2010, en forma mensual, con la finalidad de mirar la evolución y su comportamiento durante el período señalado.



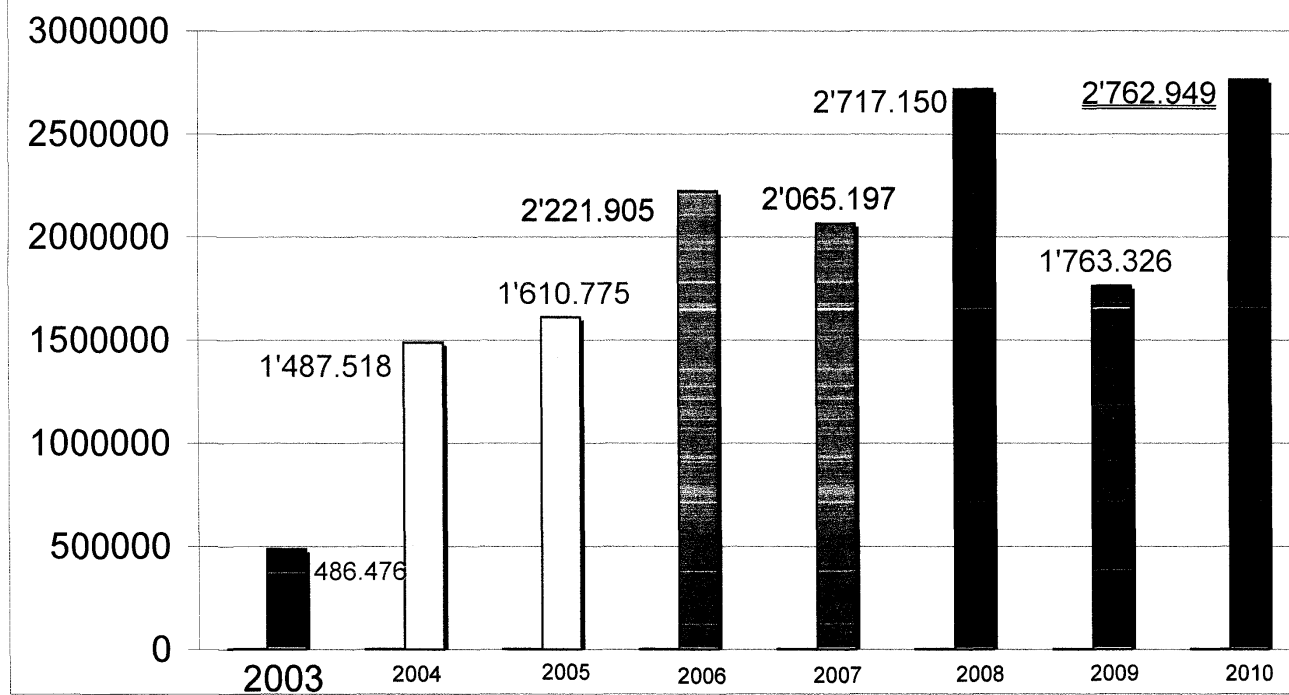
VENTAS POR MES:

2010	VALOR USD	Porcentaje
Enero	\$ 167.137,85	6.05%
Febrero	\$ 103.772,61	3.76%
Marzo	\$ 186.629,59	6.75%
Abril	\$ 149.778,07	5.42%
Mayo	\$ 242.040,47	8.76%
Junio	\$ 313.423,97	11.34%
Julio	\$ 220.983,76	8.00%
Agosto	\$ 323.737,08	11.72%
Septiembre	\$ 293.442,59	10.62%
Octubre	\$ 222.404,73	8.05%
Noviembre	\$ 279.114,35	10.10%
Diciembre	\$ 260.482,58	9.43%
Total Ventas	\$2'762.947.65	100 %


VENTAS TOTALES POR AÑO:

Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010
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	US\$ 2'762.947.33
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% Respecto al año 2006, el incremento es del 22.29%	La disminución de ventas del año 2009 con respecto del 2008 es del 35.10%	El incremento de ventas del año 2010 con respecto del 2009 es del 56.69% y con respecto del año 2008 es del 1.68%

VENTAS POR AÑO



ANALISIS DEL BALANCE

INDICES FINANCIEROS			
Indice de Solvencia	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	869.809,04 846.494,69	1.03
Indice de Liquidez	<u>A. Corriente-Inventarios</u> Pasivo Corriente	491.303,03 846.494,69	0.58
ENDEUDAMIENTO	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	881.756,87 963.918,25	0.91
Patrimonio con respecto al Activo Total	<u>Patrimonio</u> Activo Total	82.161,38 963.918,25	0.09
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	529.884,86 2'762.947,65	0.1918

De conformidad a los índices financieros que nuestro balance arroja al 31 de diciembre del 2010, mi comentario es el 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 está bien llevada y su Inventario es la fortaleza de la empresa.
- 2) El índice de liquidez inmediata o Prueba Ácida, refleja que Comenalco debe fortalecer su solvencia. Si tendríamos que liquidar las obligaciones en forma inmediata, sin contar con otros recursos, cubriríamos acreencias por el 58% del total de nuestra deuda; por tanto es recomendable una mejor política tanto de compra como de venta, con el fin de que nuestro financiamiento sea a corto plazo (30 días) y las obligaciones con proveedores se extienda a un promedio de 90 días, con lo cual mejoraría 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 no permiten el incremento de precios.
- 4) Entre sus obligaciones (Pasivo), y sus derechos (Activo), la empresa cuenta con una diferencia del 9% 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 y disminución del inventario a través de ventas y promociones, para transferir estos recursos a efectivo y equivalentes y mejorar su liquidez.

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. La creación del BIES, Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es positivo en el mercado inmobiliario, por lo que se estima un crecimiento en la demanda de vivienda para el año 2011. 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 2011

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.

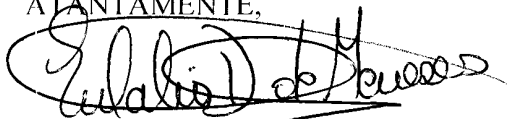
ASUNTOS ADMINISTRATIVOS

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 2011.

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

