

94032

## INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006

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

A continuación elevo a vuestro conocimiento, el informe de labores del año 2006 de la Compañía, el mismo que se resume en los siguientes puntos:

### 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 2006

COMENALCO ha marcado un año mas de actividades, con resultados satisfactorios, pues sus ventas han crecido considerablemente durante el período enero-diciembre/2006, con respecto a años anteriores, factor positivo que ha favorecido el cumplimiento de nuestras metas.

### CIFRAS

Las ventas durante el año 2006 se situaron en aproximadamente los dos millones doscientos veintidós mil dólares, gracias al equipo de vendedores internos y externos que colaboraron con la empresa, brindando su contingente y experiencia.

### VENTAS POR MES:

		Porcentaje
Enero	\$ 133.197.55	5.99%
Febrero	\$ 137.580.48	6.19%
Marzo	\$ 178.119.67	8.02%
Abril	\$ 129.531.97	5.83%
Mayo	\$ 192.359.16	8.66%

Junio	\$ 192.650.17	8.67%
Julio	\$ 165.767.17	7.46%
Agosto	\$ 253.468.33	11.41%
Septiembre	\$ 208.521.01	9.39%
Octubre	\$ 261.338.42	11.76%
Noviembre	\$ 189.913.75	8.55%
Diciembre	\$ 179.457.33	8.08%
<b>Total Ventas</b>	<b>\$2,221.905.01</b>	<b>100 %</b>

El impulso dado a la empresa por nuestros proveedores, es un factor primordial para su crecimiento, es así como FV – Area Andina, nos ha permitido incrementar nuestras ventas en mayor porcentaje, gracias a su política crediticia, de incentivos y por otorgarnos la membresía de distribuidor autorizado FV.

#### VENTAS TOTALES POR AÑO:

Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
\$ 486,475.83	\$ 1'487,517.60	\$ 1'610,774.70	\$ 2'221.905.01
Año en el que la empresa inicia sus 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%

De acuerdo a la tendencia, esperamos que durante al año 2007 el incremento de ventas sea de por lo menos el 20% con respecto a año anterior. Meta necesaria para fortalecer la situación financiera de la empresa.

#### ANALISIS DEL BALANCE

INDICES FINANCIEROS			
Indice de Solvencia	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	<u>855,794.09</u> 457,164.97	1.87
Indice de Liquidez	<u>A. Corriente-Inventarios</u> Pasivo Corriente	<u>497,141.76</u> 457,164.97	1.09

Indice de Liquidez (no incluye Pres.Acc.)	<u>A. Corriente-Inventarios</u> Pasivo Corriente-Pres.Acc.	<u>497,141.76</u> 457,164.97	1.09
PRUEBA ACIDA	<u>Liquidez Inmediata</u> Pasivo Corriente-Pres.Acc.	<u>100,674.39</u> 457,164.97	0.22
ENDEUDAMIENTO	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	<u>899,600.79</u> 966,499.37	0.93
SOLVENCIA	<u>Patrimonio</u> Activo Total	<u>66,898.58</u> 966,499.37	0.07

Analizando nuestro balance a diciembre 31 del 2006, puedo comentar lo siguiente:

De conformidad a los índices financieros presentados, la empresa ha mejorado su liquidez en el período 2006; de todas maneras aún dependemos de las políticas crediticias de los proveedores, por tanto debemos mejorar la liquidez para que la empresa se consolide en el corto y mediano plazo.

Como Gerente de Comenalco Sugiero que sus Accionistas capitalicen a la empresa, y no se repartan las utilidades con el fin de dar mayor liquidez a la empresa. Así mismo se recomienda prudencia en cuanto a endeudamiento, pues la situación económica del país, su reactivación y la situación real del mercado, son factores decisivos para la adopción de políticas crediticias.

Se recomienda a los Accionistas fortalecer a COMENALCO mediante capital de trabajo, con el fin de no depender exclusivamente de los proveedores.

#### **DATOS ESTADÍSTICOS A TOMAR EN CUENTA**

Cabe señalar que de conformidad a los datos estadísticos de los diferentes entes del estado, el sector de la construcción en el 2007 seguirá con un ritmo de crecimiento similar al que se tuvo en el año 2006; sin embargo, no debemos olvidar los factores negativos, como es el de la subida de precio en el hierro, cobre y otros similares, lo cual afectará el sector referido, pues los productos que se elaboran a base de esa materia prima, se verán afectados en sus costos, encareciendo el producto final, por lo que debemos crear otras estrategias para que el impacto disminuya y poder alcanzar los objetivos propuestos.

## **OBJETIVOS PARA EL AÑO 2007**

Nuestros objetivos se centran en fortalecer el equipo de ventas, con la finalidad de que la empresa incremente sus ventas en el nuevo año cuya meta es llegar al 20% de incremento con respecto al año anterior, para lo cual se ha tomado en cuenta varios factores como son:

- Hacernos conocer a través de nuestra óptima atención y servicio.
- Búsqueda del mercado local y de la provincia, a través de visitas a los diferentes proyectos de vivienda, con el fin de ofertar nuestros productos y servicios con 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 2006.

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

