

INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL AÑO 2007

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

A continuación elevo a vuestro conocimiento, el informe de labores del año 2007 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 2007

COMENALCO ha marcado un año más de actividades, cuyos resultados no han sido favorables en el período señalado, lo que motiva a plantearnos nuevas estrategias para el año 2008, con la finalidad de recuperar el crecimiento que tuvo en años anteriores.

CIFRAS

Las ventas durante el año 2007 se situaron en aproximadamente los dos millones sesenta y cinco mil dólares; valor menor al del año 2006 en un porcentaje del 7.59%, por lo que nos lleva a un análisis más profundo sobre la situación interna de la empresa como a factores externos relacionados con la economía de nuestro país.

VENTAS POR MES:

		Porcentaje
Enero	\$ 141,759.75	6.86%
Febrero	\$ 196,335.20	9.51%
Marzo	\$ 205,281.04	9.94%
Abril	\$ 199,016.33	9.64%
Mayo	\$ 178,655.05	8.65%
Junio	\$ 150,614.58	7.29%

Julio	\$ 241,831.43	11.71%
Agosto	\$ 136,362.17	6.60%
Septiembre	\$ 138,624.58	6.71%
Octubre	\$ 207,809.42	10.06%
Noviembre	\$ 131,602.34	6.37%
Diciembre	\$ 137,305.31	6.65%
Total Ventas	\$2'065,197.20	100 %

VENTAS TOTALES POR AÑO:

Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007
US\$ 486,475.83	US\$ 1'487,517.60	US\$ 1'610,774.70	US\$ 2'221,905.01	US\$ 2'065,197.20
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%	La disminución de ventas del año 2007 con respecto del 2006 es del 7.59%

ANALISIS DEL BALANCE

INDICES FINANCIEROS			
Indice de Solvencia	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	<u>877,606.33</u> 412,876.52	2.13
Indice de Liquidez	<u>A. Corriente-Inventarios</u> Pasivo Corriente	<u>294,265.78</u> 412,876.52	0.71
ENDEUDAMIENTO	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	<u>914,254.26</u> 968,160.10	0.94
Patrimonio con respecto al Activo Total	<u>Patrimonio</u> Activo Total	<u>53,905.84</u> 968,160.10	0.06
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	<u>416,647.61</u> 2'065.197.20	0.2017

De conformidad a los índices financieros que nuestro balance arroja al 31 de diciembre del 2007, puedo comentar lo siguiente:

- 1) El índice de solvencia, es positivo por cuanto la empresa está en la capacidad de soportar sus deudas a corto plazo sin ningún inconveniente. Su inventario es la fortaleza de Comenalco, con lo cual se generará mayores ingresos en el nuevo período para cubrir cualquier situación de riesgo.
- 2) Su liquidez inmediata, o prueba Acida, es aceptable. No creo que exista ningún problema al respecto, pues esta cubre el 71% de sus obligaciones a corto plazo.
- 3) El margen bruto de utilidad es razonable, pues se cumple la política de prudencia, por cuanto no es aconsejable incrementarlo para el nuevo período, por la competencia.
- 4) Entre sus obligaciones (Pasivo), y sus derechos (Activo), la empresa apenas cuenta con una diferencia del 6% a favor, como capital de trabajo, por lo que se recomienda prudencia en el endeudamiento.

COMENTARIOS GENERALES Y RECOMENDACIONES

Como Gerente de Comenalco, sugiero que sus Accionistas capitalicen a la empresa, por la pérdida arrojada en el año 2007; la misma que ha afectado su patrimonio y liquidez. 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.

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 año 2008 seguirá con un ritmo de crecimiento similar al del año 2007; sin embargo, no debemos olvidar los factores negativos, como son la subida de precios en el hierro, cobre y otros similares; factores que afectarán el sector, por cuanto los productos que se elaboran a base de esas materias primas, se verán afectados en sus costos, encareciendo el producto final, por tanto, si así sucede, deberemos plantearnos otras estrategias para que el impacto disminuya y poder alcanzar los objetivos propuestos.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2008

Nuestros objetivos se centran en fortalecer el equipo de ventas, con la finalidad de que la empresa incremente sus ventas en el nuevo año, para recuperar la pérdida sufrida en el

período anterior y a la vez cumplir con metas y objetivos, según las siguientes políticas a considerarlas:

- Mantener la política de buena atención y servicios oportunos 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 2007.

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