

INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL AÑO 2008

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

A continuación elevo a vuestro conocimiento, el informe de labores del año 2008 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.

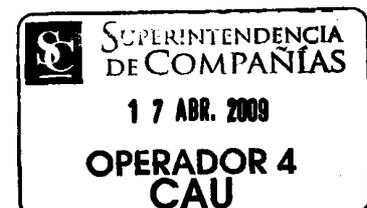
RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2008

COMENALCO ha marcado un año mas de actividades, con resultados satisfactorios, pues sus ventas han crecido considerablemente durante el período enero-diciembre/2008, con respecto a años anteriores, factor positivo que ha favorecido el cumplimiento de nuestras metas.

CIFRAS

Las ventas durante el año 2008 se situaron en los Dos millones setecientos diecisiete mil dólares, llegando a posicionarse en el mercado local en forma satisfactoria; por lo que creemos que Comenalco Cía. Ltda., ya es una empresa reconocida.

A continuación presento ante ustedes señores accionistas, un cuadro referente a las ventas del año 2008, en forma mensual, con la finalidad de mirar la evolución y su comportamiento durante el período señalado.

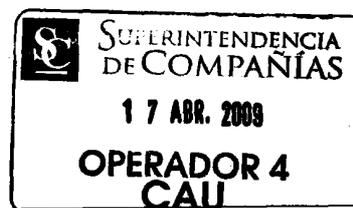


VENTAS POR MES:

2008	VALOR USD	Porcentaje
Enero	\$ 281.168.00	10.35%
Febrero	\$ 223.381.93	8.22%
Marzo	\$ 197.162.39	7.26%
Abril	\$ 251.547.05	9.26%
Mayo	\$ 285.908.37	10.52%
Junio	\$ 196.234.22	7.22%
Julio	\$ 201.077.32	7.40%
Agosto	\$ 238.598.80	8.78%
Septiembre	\$ 229.525.35	8.45%
Octubre	\$ 261.035.78	9.61%
Noviembre	\$ 189.191.93	6.96%
Diciembre	\$ 162.318.66	5.97%
Total Ventas	\$2'717.149,80	100 %

VENTAS TOTALES POR AÑO:

Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006	Año 2007	Año 2008
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
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%



ANALISIS DEL BALANCE

INDICES FINANCIEROS			
Indice de Solvencia	<u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	<u>827.988,20</u> 797.599,83	1.04
Indice de Liquidez	<u>A. Corriente-Inventarios</u> Pasivo Corriente	<u>392.143,91</u> 797.599,83	0.49
ENDEUDAMIENTO	<u>Pasivo Total</u> Activo Total	<u>863.198,91</u> 913.545,62	0.94
Patrimonio con respecto al Activo Total	<u>Patrimonio</u> Activo Total	<u>50.346,71</u> 913.545,62	0.06
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	<u>505.118,43</u> 2'717.149,80	0.1859

De conformidad a los índices financieros que nuestro balance arroja al 31 de diciembre del 2008, 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. El inventario es la fortaleza de Comenalco, el cual generará mayores ingresos en el nuevo período para cubrir cualquier situación de riesgo.
- 2) Su liquidez inmediata, o prueba Acida, debe fortalecerse por cuanto esta solamente alcanza a cubrir el 49% del pasivo. Se sugiere la disminución del inventario en un 30%, con el fin de llegar a un punto aceptable entre activos y pasivos.
- 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 5.5% a favor, como capital de trabajo, por lo que se recomienda prudencia en el endeudamiento.



COMENTARIOS GENERALES Y RECOMENDACIONES

Como Gerente de Comenalco, sugiero a sus Accionistas capitalicen la empresa, con el fin de fortalecer su liquidez y patrimonio para no depender exclusivamente del crédito y financiamiento de sus proveedores. Recomiendo prudencia en cuanto a endeudamiento, ya que la situación económica del país, su reactivación y la situación real del mercado, no permiten adoptar medidas de endeudamiento.

DATOS ESTADÍSTICOS A TOMAR EN CUENTA

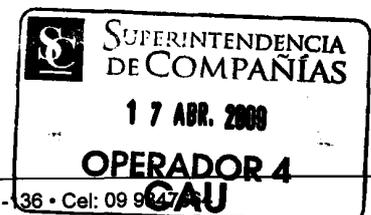
Cabe señalar que de conformidad a los datos estadísticos de los diferentes entes del estado, el sector de la construcción en el año 2008, tubo una desaceleración de aproximadamente el 6% en relación con el año 2007, por lo que se pensaría que para el año 2009 puede existir mayores problemas en este sector por la crisis mundial que ya nos está afectando. Sin embargo debemos tomar en cuenta factores positivos, como son políticas que adoptaría el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, las mismas que se orientan a la reactivación del segmento señalado. Pues si este organismo inyecta a través del Sistema Financiero recursos para el otorgamiento de créditos hipotecarios, la situación del mercado inmobiliario mejoraría. 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 ya que existe una sobreoferta en la clase media alta.

OBJETIVOS PARA EL AÑO 2009

Nuestros objetivos se centran en fortalecer el equipo de ventas; con el fin de 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; para lo cual mantendremos precios competitivos y a la vez como distribuidores de acreditadas marcas a nivel regional y nacional negociaremos en mejores términos con nuestros proveedores.

Otras Políticas de Ventas:

- Dar la mejor 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 2008.

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

