

Latacunga, Marzo 26 del 2010

96909

Señores:

Socios de Comercial Jácome & Corrales Cía. Ltda.

Me es grato presentar el siguiente informe correspondiente al periodo fiscal 2009

1.- Antecedentes.-

El presente informe ha sido preparado dando cumplimiento a lo dispuesto por los estatutos de la compañía, Superintendencia de Compañías.

La gerencia como responsable de la contabilidad general de la empresa, ha elaborado el presente informe, tomando en cuenta toda la información que ha permitido emitir estados Financieros consolidados, cumpliendo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC).

2.- Entorno Empresarial.-

En el año 2009 se disminuyó el volumen de ventas de hierro, perfil ería y cemento debido a que el gobierno no da señales al sector empresarial de medidas económicas claras para la reactivación económica, originando desconfianza y la no inversión.

3.- Entorno Macroeconómico.-

El Ecuador durante el año 2009 sigue con la política de gasto, por lo que dicto medidas con el objetivo de repatriar valores con la finalidad de reactivar la economía, se gastó gran parte de la reserva monetaria internacional y obligo al IESS a efectuar inversiones en la banca publica.

La inflación durante el año experimento una disminución como consecuencia de la recesión mundial, por lo que el PIB del Ecuador experimenta un decrecimiento.

El gobierno no emite medidas económicas claras para la reactivación de la economía, conduciendo a la desconfianza y la no inversión.

4.- Análisis Económico – Financiero de la Empresa.-

A continuación se presentan los resultados obtenidos respecto de la situación económica financiera de Comercial Jácome & Corrales Cía. Ltda. Para lo cual se utilizaron los balances cortados al 31 de Diciembre del 2009

4.1.- Principales Rubros Financieros.-

La Compañía empieza su actividad comercial en el segundo cuatrimestre del año 2009, logrando posesionarse en el mercado local, es así que en el tercer cuatrimestre obtiene un crecimiento del 66% de las ventas en relación al anterior cuatrimestre.

Para lograr el posicionamiento del mercado se tuvo que realizar adquisiciones de inventarios para cumplir el objetivo de ventas planteados al comienzo de la formación de la compañía.

Por la incertidumbre generada por la política gubernamental, los costos de la mercadería fueron altamente variantes, lo que ocasionó que se genere una pérdida alrededor del 4% de las ventas.

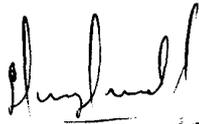
Los gastos administrativos y de ventas representaron el 7% del total de las ventas, mientras que el costo de compras alcanza el 96% de las ventas netas.

El inventario al final del periodo 2009 es de \$ 135.180,29 que es el 11% de las ventas netas.

5.- Conclusiones.-

- ✓ La Gerencia, debido a que se mantiene la incertidumbre político-económica del país, mantendrá la línea de fortalecimiento de las oficinas encaminadas a mejorar los inventarios, la gestión adecuada de los créditos otorgados a nuestros clientes.
- ✓ Revisar y rediseñar el modelo de gestión de ventas, para incrementar este rubro al menos en un 10% en el año.
- ✓ Reforzar y rediseñar el procedimiento de cobro de créditos a nuestros clientes.

Atentamente

x 
170 470 47-5
Andrea Jácome Corrales

GERENTE GENERAL

