

Quevedo, 15 de marzo del 2001

SEÑORES
ACCIONISTAS DE AGROLAYA S.A.
QUEVEDO.

INFORME DE GERENTE DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CORTADO AL 31 DE
DICIEMBRE DEL 2001.

GENERALIDADES:

La Empresa cumple en el presente ejercicio económico con la primera experiencia en la comercialización de productos agrícolas en estado natural. El periodo de operaciones está comprendido de agosto a diciembre del 2001.

EL PROCESO DE COMERCIALIZACION:

La empresa dentro de su actividad de comercialización tropezó con el inconveniente de la compra, por cuanto los proveedores no emiten comprobantes de ventas debiendo la Empresa emitir Liquidaciones de Compra de Bienes o Servicios a los proveedores según lo estipulado por la ley.

Los montos de ventas netas sumaron \$ 1'162.458.07 y los de compras netas \$ 1'169.011.15 quedando una existencia final en bodega de \$ 25.428.06 lo cual representa una Utilidad Bruta de \$ 12.911.46 que constituye un margen del 1,11%. Como se puede ver el margen es relativamente bajo, debido a que se tomo una política de captación de proveedores, este índice será modificado para el próximo Ejercicio Economico siempre y cuando nuestros clientes no entren a competir directamente como es el caso de Tropicifrutas.

En cuanto a la Perdida resultante en el ejercicio se debió a los Gastos Administrativos y Financieros, que con relación al margen de utilidad este representa el 2,54%, esto significa que mientras el margen de utilidad es del 1,11% el de gastos es de 2,54%.

18 MAR. 2002



INDICES FINANCIEROS:

Liquidez - este coeficiente mide el grado en que la Empresa puede cumplir con sus obligaciones por pagar a corto plazo.

$$\frac{\text{TOTAL ACTIVO CORRIENTE}}{\text{TOTAL PASIVO CORRIENTE}} = \frac{\$ 267,866.2}{\$ 275,696.4} = 0.97$$

Esto nos revela que solo se puede pagar el 97% del total de las deudas a corto plazo.

Rentabilidad de las ventas.- Es necesario conocer las ganancias que producen las ventas y detectar las diferencias entre los precios de venta y de costo para tomar correctivos en materia de precios.

$$\frac{\text{UTILIDAD EN VENTAS}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{\$ 13,911.62}{\$ 1162,458.07} = 0.0111$$

Este coeficiente nos indica que el margen de Utilidad en Ventas es del 1,11% no siendo un margen optimo.

Recomendaciones. La empresa deberá hacer ajustes en cuanto a precios, arrendar una limpiadora u secadora de arroz, maíz y soya para ahorrar tiempo y costos de mano de obra, contratar la transportación de los productos e incrementar el volumen de compras y ventas.

Atentamente.



CESAR H. OLAYA CASTRO.

GERENTE.

18 MAR. 2002

