



## INFORME EJERCICIO 2006

153.808

El presente documento contiene información relativa a la actividad Comercial y Financiera de la empresa Implementos Agropecuarios basado en los balances del 2006 tanto de Perdida y Ganancias como Balance General presentado al Servicio de Rentas Internas

### Estado de Perdidas y Ganancias

#### VENTAS

Las ventas del año ascendieron a \$412.958,00 dólares cuya estructura fue la siguiente:

- Equipos de Ordeño 80%
- Cercados eléctricos y demás 20%

El 85% de las ventas se concentraron en la zona de la Sierra del País y el 15% en la zona Costa, este resultado obedece a la demanda de automatización en la zona sierra con un alto índice de mejora en la calidad de leche en el sector.

La venta más representativa en la región Sierra fue a la Hacienda Zuleta por un monto de \$86.698 que constituyo el 21% de las ventas totales, la venta más representativa de la región Costa fue a Carlos Neira por un monto de \$23660.72

El análisis comparativo con el año 2005 dio como resultado un incremento del 30% en el promedio mensual en ventas

#### COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

El costo de ventas fue de \$224.776,20 con un resultado del 46% en utilidad bruta, es importante destacar que el resultado de la utilidad bruta fue menor al presupuestado ya que como estrategia en la zona Sierra se otorgaron descuentos superiores a lo que establece la política comercial como un incentivo al sector y apertura de nuevos mercados especialmente en la zona Costa del país.

#### GASTOS

Los gastos de la compañía ascendieron a 187.741,06 estructurados de la siguiente manera:

85% operacionales

15% no operacionales

#### ESTRUCTURA GASTOS OPERACIONALES

SUELDOS	40%
GASTOS VARIOS	17%
ARRENDAMIENTO MERCANTIL	12%
GASTOS VIAJE	10%
GASTOS OFICINA	9%
GASTOS MANTENIMIENTO	7%
GASTOS MARKETING	5%



COMISIONES

0%

Salarios: La nomina incremento en un 25% en relación al año 2005 por la incorporación de ejecutivos de venta a la compañía y la estructuración del departamento técnico con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes y cumplir con tiempo de respuesta diferenciándonos de la competencia por el servicio brindado alcanzando una satisfacción de clientes del 80%

Gastos varios: en este rubro podemos ver los gastos relacionados a gastos médicos del personal, gastos anuncios laborales, gastos viáticos ejecutivos empresa para viajes al exterior, gastos envíos a provincias, gastos agasajos navideños, gastos abogados

Arrendamiento mercantil: el arrendamiento mercantil fue un gasto que se incorporo en el año 2006 con la finalidad de otorgar movilización al departamento técnico y de ventas de la compañía incrementando el gasto en un 15%

Gastos viaje: en el año 2006 se envió para capacitación al supervisor técnico de la empresa y los viajes relacionados a viáticos tanto del interior y exterior incrementaron en relación al 2005 en 40%

Gastos de oficina: constituyeron estos gastos el arriendo gastos de servicios públicos, gastos de suministros oficina en relación al año anterior se rento una nueva oficina por el incremento de personal con la finalidad de dotar el personal de un ambiente cómodo para desarrollar sus funciones de la mejor manera

Gastos de mantenimiento: este rubro incremento en relación al año anterior por el mantenimiento de autos producto de la incorporación de nuevos vehículos a la compañía.

Gastos de marketing: representan el 5% de los gastos operacionales, y se relaciona con gastos de promoción y publicad del producto se participo en los dos vademécum más importantes del país y en las ferias de mayor renombre en el sector FERIA HOLSTEIN Y FERIA DE DURAN.

## ESTRUCTURA GASTOS NO OPERACIONALES

DEPRECIACIONES	51%
GASTOS FINANCIEROS	47%
OTROS	2%

Depreciación: se registro el gasto de depreciación de los vehículos de la compañía y reprenda el 51% de los gastos no operacionales

Gastos Financieros: con la representación del 47%, en el año 2006 se apertura una línea de crédito con el banco pichincha para comercio exterior rotativo, y se opero con tarjetas de crédito registrando en este rubro el gasto de la comisión de las tarjetas de crédito

## Utilidad Neta

La utilidad neta resultante del año fue del 0.11%, cuyo resultado fue producto de las estrategias de crecimiento en ventas del año 2006.

La conciliación tributaria arrojó gastos no deducibles por 13.231 dólares por lo cual en el patrimonio se realizo un ajuste de la utilidad neta arrojando saldo negativo por el pago del impuesto a la renta.

## BALANCE GENERAL



## INDICES FINANCIEROS

<b>ACTIVOS:</b>	<b>MONTOS EN USD \$</b>
<i>Caja/Bancos Disponible</i>	-1,886.96
<i>Inversiones</i>	
<i>Cuentas por Cobrar Clientes</i>	\$56,515.80
<i>Inventario Materia Prima</i>	
<i>Inventario Producto Terminado *</i>	\$120,460.59
<i>Anticipo dado a proveedores</i>	
<i>Otros Activos Corrientes</i>	
<b>Total Activos Corrientes</b>	\$175,089.43
<i>Bienes Inmuebles (terrenos, Edif.)</i>	
<i>Bienes Muebles (Maq., Equipo, Veh)</i>	\$59,849.33
<i>Otros Activos No Corrientes</i>	\$1,650.00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$236,588.76
<b>PASIVOS:</b>	
<i>Deudas bancarias corto plazo</i>	\$27,915.06
<i>Cuentas por pagar proveedores</i>	\$76,451.37
<i>Anticipos recibidos de Clientes</i>	\$50,186.92
<i>Otras Cuentas por Pagar</i>	\$0.00
<i>Otras Deudas Familiares</i>	
<b>Total Pasivo Corriente:</b>	\$154,553.35
<i>Deudas Bancarias de largo plazo</i>	\$0.00
<i>Otros Pasivos de largo plazo</i>	\$79,924.49
<b>TOTAL PASIVOS</b>	\$234,477.84
<b>PATRIMONIO:</b>	\$2,110.92

### INDICE DE LIQUIDEZ

**Razón circulante=**  
**Activos**  
**Circulante/Pasivo**  
**Circulante**

Activo circulante= 175089.4303  
Pasivo circulante= 154553.35  
Resultado= 1.132873731

El índice de liquidez nos indica que los activos circulante cubrieron los pasivos circulantes se recomienda mantener este índice en 1.5



## Rotación de inventario=Ventas/Inventarios

Ventas=	412958.00
Inventarios=	120460.5903
Resultado=	3.42815853

Evaluación	OK
------------	----

La rotación de inventarios fue de 3.4 veces al año, que se reflejan en las ventas anuales

## Periodo promedio de cobro=Cuentas x Cobrar/(Ventas a crédito anuales/360)

Cuentas x cobrar=	56515.8
Ventas a crédito anuales=	462512.96
Resultado=	43.9894441

Las cuentas por cobrar fueron de 44 días, ya que se otorgo un mayor plazo de crédito a clientes, resultando un ciclo de efectivo negativo ya que le periodo promedio de pago fue de 35 días.

## Rotación de activos fijos=Ventas/Activos fijos netos)

Ventas=	412958.00
Activos Fijos netos=	59849.33
Resultado=	6.899960284

## Rotación de activos totales=Ventas/Activos Totales

Ventas=	412958.00
Activos Fijos netos=	236588.7603
Resultado=	1.745467534

La rotación de Activos fijos fue de 6.89 y la de Activos totales de 1.74

## Razones de endeudamiento= Deuda Total/Activos Totales

Deuda Total=	\$234,477.84
Activos Totales=	\$236,588.76



Resultado= 0.991077682

Los Activos se encuentran apalancados en el 100%

## RAZONES DE RENTABILIDAD

**Margen de utilidad  
sobre  
ventas=Ingreso Neto  
disponible/Ventas**

Ingreso Neto disponible=	440.74
Ventas=	412958.00
Resultado=	0.001067276

La rentabilidad fue baja en el periodo 2006 por el incremento en la nomina y por arrendamiento mercantil de vehículos para la fuerza de ventas de la empresa

Atentamente

Pablo Aulestia  
Gerente General  
IMPLEMENTOS AGROPECUARIOS