



**imvab**  
UN MUNDO DE SOLUCIONES

Ambato, 14 Abril 2009

Señores  
SOCIOS DE IMVAB CIA. LTDA.  
Presente

Saludos cordiales:

En calidad de Representante Legal de la Compañía, pongo a consideración el Informe administrativo de las actividades ejecutadas durante el Ejercicio económico 2008 el mismo ha estado encaminado al logro integral y al objetivo social de IMVAB CIA. LTDA.

- Se realizó un análisis estructural comparativo con relación a las ventas de los años 2006, 2007 y 2008 obteniendo los siguientes resultados según el anexo No. 001 hay incremento del año 2006 al 2007 en un porcentaje del 16,23% ; del 2007 al 2008 un incremento de 8,23% el porcentaje de crecimiento con relación a los años anteriores ha sido inferior, debido a los cambios tributarios que se está dando paulatinamente en nuestro país y a la extinción de Importaciones, se debe también a que la sociedad se limita a comprar solamente lo que necesita debido a la inestabilidad económica del país.
- Se ha dado cumplimiento a todo lo establecido por la Junta General de Socios
- Con el personal administrativo en lo laboral y legal se ha desenvuelto las mejores relaciones de coordinación y trabajo en equipo.

### ANALISIS FINANCIERO DE RESULTADOS

Se toma los datos de los tres últimos años 2006-2007-2008 para establecer un análisis estructural de las cuentas de resultados con relación a las ventas, obteniendo los siguientes resultados:

#### ANEXO 001

	2006	Incremento	2007	Incremento	2008	Incremento
• Ventas	2.063,34	10,69	2.398,16	16,23	2.595,59	8,23
• Costo de Ventas	1.027,31	12,32	1.192,98	16,13	1.243,65	4,25
• Gastos Operacionales	925,33	17,22	977,09	5,59	1.051,45	7,61
• Utilidad Neta	133,60	13,81	237,48	77,75	234,97	-1,06

En el cuadro se puede observar claramente como la utilidad durante los 3 años de análisis va variando del año 2005 al 2006 incrementa en un 13,81% del año 2006 al 2007 hay un incremento del 77,75% y del año 2007 al 2008 hay un decremento del 1,06 % debido a varias pérdidas inesperadas que se dieron en el manejo de las bodegas, razón por la cual se dio cambios contratando un Jefe y un Administrador de Bodega para un control eficaz y eficiente.



Con relación al personal de Ventas se va buscando el personal idóneo, calificado, preparado profesionalmente en el área y con la suficiente capacidad para poder competir en el mercado y expandirnos en el mercado nacional con nuestros productos, con el personal Administrativo se ha venido trabajando con las mejores relaciones laborales, mejorando eficientemente en sus labores.

### **ANALISIS FINANCIERO DE CUENTAS DE BALANCE**

Analizamos los tres últimos años según la siguiente tabla:

	<b>2006</b>	<b>Incremento.</b>	<b>2007</b>	<b>Incremento</b>	<b>2008</b>	<b>Incremento</b>
• Activo total	1.169,03	5,48	1.387,69	18,70	1.716,69	23,71
• Pasivo Total	339,13	-0,61	390,89	15,26	583,12	49,18
• Patrimonio	829,91	8,19	996,80	20,11	1.133,57	13,72
• Cuentas x Cobrar	433,93	21,22	500,85	15,42	543,45	8,51
• Inventarios	557,74	-7,12	712,56	27,76	817,71	14,76

En el cuadro se ve las variaciones ocasionadas en los diferentes rubros como Activo Total, hay un incremento del año 2006 al 2007 en un 18,70 % del 2007 al 2008 incrementa en un 23,71% por la adquisición de bienes en Activos Fijos necesarios para la utilización en el sector de ventas, en el Pasivo Total del año 2007 al año 2008 hay un incremento del 49,18% el cual se ha aumentado con la autorización y aprobación de la Junta General de Socios, ya que se han solicitado Créditos a los Bancos para negociaciones indispensables para la Empresa, en el Patrimonio se dio un incremento del 13,72% debido a que se reinvertió las utilidades del año 2007 y aumentando el Capital Social a \$ 1'000,000,00 dando así un respaldo positivo y credibilidad a nivel financiero y bancario.

Con relación a las Cuentas por Cobrar hay un incremento del año 2006 al 2007 del 15,42% y del 2007 al 2008 un incremento del 8,51% con una rotación de cobranza promedio de 72 días y una razón de actividad de 4,9 veces de rotación de cuentas por cobrar al año.

En cuanto a inventarios se buscará la forma de rotar en menos tiempo aquellos productos que se han estancado por el lapso de 180 días y más, mediante promociones y publicidad del producto, a manera de que para el siguiente año los inventarios roten en un máximo de 120 días como meta fijada, la cual con nuestros ejecutivos en ventas trataremos de lograr el objetivo propuesto.



**imvab**  
UN MUNDO DE SOLUCIONES

## RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

Utilidad Neta / Patrimonio Neto

2006	2007	2008
$133,60/829,90 = 16,10$	$237,48 / 996,80 = 23,80$	$234,98 / 1133,57 = 20,72$

La Utilidad Neta frente al Patrimonio nos indica que en el año 2006 al 2007 hay un incremento del 16,10 % al 23,80% y con relación al año 2007 – 2008 se da una disminución del 3,08% bajando así el porcentaje al 20,72 debido a que la rentabilidad del año 2008 baja, pese a que existió un aumento de Capital.

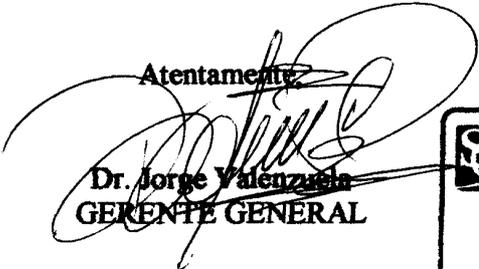
La utilidad por participación de cada socio se ha logrado llegar con un incremento de 21,21% ya que el capital social se aumentó de \$ 825.000,00 a \$ 1'000.000,00 con la aplicación de la reinversión de utilidades del año 2007

Como Representante Legal de la Compañía se sugiere a la Junta General de Socios que el destino de las utilidades del año 2008 se lo clasifique como Dividendos para que en el transcurso del año decidan si lo retiran o van a enviar a Cuenta de Aporte para Futura capitalización ya que por dos años consecutivos se ha reinvertido las utilidades y de pronto los socios deseen invertir en otras actividades que no sean las del negocio que concierne a la Compañía.

El Impuesto a la Renta que se va a pagar al fisco por el ejercicio económico 2008 es del 25 % que corresponde al valor de \$. 66.356,17 de los cuales se van a restar el valor de retenciones efectuadas de clientes el valor de \$. 20.388,84 quedando un valor a pagar de \$. 45.967,33 lo cual se pone a consideración de tesorería para que se cumpla con el pago y estar al día con el Servicio de Rentas Internas.

Agradezco a todos los socios, a la Junta Directiva y a todos los empleados su apoyo entusiasta y dedicación responsable que permitieron el logro de estos resultados positivos.

Atentamente,

  
Dr. Jorge Valenzuela  
GERENTE GENERAL

