

Ambato, marzo 23 del 2012

Señor
Gabriel Tello
PRESIDENTE DE LA JUNTA GENERAL
DE SOCIOS DE LA CIA. DISVETEL
Ciudad

De mi consideración:

Conforme a los artículos 26 de los Estatutos de la Cía, y 279 de la Ley de Compañías, he revisado los Estados Financieros y más documentos que sustentan las operaciones financieras de la Compañía Distribuidora Veterinaria Tello Cía. Ltda., por el período económico del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011, revisión y análisis que se efectuó con apego a las Normas Ecuatorianas de Auditoría.

Los Estados Financieros se encuentran debidamente presentados con sus respectivos anexos, sin embargo para una mejor comprensión económica de la empresa; a continuación me permito exponer un análisis de su estructura financiera:

1.- CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE- PASIVO CORRIENTE

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 117.510 - 117.554 = (44)$$

La empresa tiene un capital de trabajo negativo de \$ 44 esto significa que no dispone de liquidez inmediata para pagar sus deudas de corto plazo, como pagos de sueldos, servicios básicos, proveedores, y otras obligaciones, etc.

$$2.- \text{SOLIDEZ PATRIMONIAL} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} = \frac{24.254}{169.901} = 0.15$$

La compañía mantiene una solidez patrimonial baja de un 0.15 frente al total de sus activos, es decir el 15% de sus valores, bienes y derechos representa la verdadera propiedad de la vía.

$$3.- \text{MOVIMIENTO DE INVERSION} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} = \frac{434.364}{169.901} = 2.56 \text{ VECES}$$

El índice nos indica que hay una rotación en los activos alrededor de dos puntos cincuenta seis veces al año, Lo que significa un índice aceptable.

$$4.- \text{MARGEN DE RENDIMIENTO DE VENTAS} = \frac{\text{UTILID.ANTES IMPTO.}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{1.091}{434.364} = 0,01$$

La Compañía ha obtenido una ganancia neta antes de participación trabajadores e impuesto renta de USD 1091, que significa apenas el 1% en relación a las ventas netas.

$$5.- \text{MARGEN DE RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILID.ANTES IMPTO.}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{1.091}{24.254} = 0.05\%$$

La Compañía ha obtenido una ganancia neta antes de participación trabajadores e impuesto renta de USD 1.091, que equivale un margen poco aceptable del 5% en relación a su capital propio. Esto debido a la provisión de los seguros patronales y desahucio por el valor de \$ 9.859,05, y la depreciación del vehículo por \$ 9.669,24.

$$6.- \text{PERIODO COBRANZA PROMEDIO} = \frac{\text{CLIENTES}}{\text{VENTAS PROMEDIO DIARIA}} = \frac{81.129}{1.206} = 67 \text{ días}$$

En promedio la empresa necesita 67 días para cobrar la deuda a sus clientes. Significa un plazo aceptable, que está muy por debajo del plazo de tiempo de pago a proveedores que es de 107 días.

$$7.- \text{PERIODO DE PAGO PROMEDIO} = \frac{\text{PROVEEDORES}}{\text{COMPRAS PROMEDIO DIARIA}} = \frac{99.906}{929} = 107 \text{ días}$$

En promedio la empresa espera 107 días para el pago a sus proveedores. Significa que es muy bueno, porque está sobre el plazo promedio de tiempo del cobro a los clientes que es de 67 días.

8.- PERIODO DE CONVERSIÓN

$$\begin{array}{rcl} \text{DEL INVENTARIO} & = & \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO}}{\text{VENTAS POR DIA}} = \frac{14.193}{1.206} = 11 \text{ días} \end{array}$$

El plazo promedio que necesita para vender sus productos, desde sus compras es de 11 días.

9.- CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO = PCI+ PC-PP = 11+67-107 = -29 días

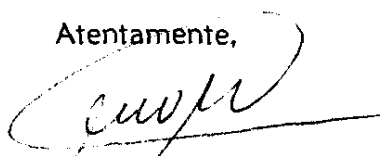
Significa que la empresa dispone de 29 días para acumular liquidez y esto le permite cubrir fácilmente a sus proveedores, esto debido a que el plazo promedio de pago a sus proveedores es más largo que el cobro promedio a sus clientes más el período de conversión de sus inventarios.

Salvo de aquellos índices poco aceptables, informo a usted y a los miembros que conforman la Junta General de Socios de la Cía. DISVETEL, que la presentación de los estados financieros al 31 de diciembre de 2011 son razonables de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y Normas Internacionales de Información Financiera

RECOMENDACIÓN:

Continuar con la política marketing y ventas, optimizando los gastos, además me permito sugerir a los señores accionistas reiterar la capitalización de la empresa a fin de obtener un adecuado respaldo en la capacidad de pago, solvencia financiera y rendimientos.

Atentamente,



Dr. Mario Medina A.
COMISARIO REVISOR
R.N. # 21616

