

EMSERIMBA CIA. LTDA

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS 2018

Señor Presidente, señores socios, la producción agrícola y ganadera del país hoy por hoy es uno de los sectores más afectados en cuanto a costos de producción se refiere, el reto desde la creación de EMSERIMBA fue y continúa siendo grande, ya que consiste básicamente en regular los precios de la competencia siendo un aliado de confianza para el productor, trabajamos en generar dicha confianza al ser el proveedor que norme los precios del mercado sin dejar de lado el objetivo comercial que se basa principalmente en generar utilidades no por inversiones financieras o venta de activos y sino por el giro del negocio.

El año 2017 se ha visto marcado por varios escenarios que han llevado a EMSERIMBA a incursionar en nuevos mercados, por mencionar algunos:

- **DESABASTECIMIENTO DE PRODUCTO:** A partir de mes de marzo del 2017 la empresa DELCORP, quien hasta ese momento era nuestro mayor distribuidor de fertilizante quedo desprovisto de toda su línea, obligando a EMSERIMBA a buscar otras alternativas que sustituyan esta línea, ya que la demanda de nuestros clientes era alta y de no buscar otras alternativas hubiéramos perdido dichos ingresos para la empresa. Este desabastecimiento se mantuvo hasta noviembre del 2017 momento en el cual los directivos de DELCORP conjuntamente con la administración de EMSERIMBA se reúnen para concretar que a partir de esta fecha en adelante DELCORP unilateralmente rompe el compromiso de distribución exclusiva indicando que tanto Delcorp como Emserimba pueden negociar con otros proveedores y distribuidores libre y abiertamente.

- **COMPETENCIA DESLEAL:** La situación del país y la inestabilidad económica convierten la oferta y la demanda en una competencia, los proveedores de fertilizante y otros insumos visitan directamente a nuestros clientes les ofrecen las mismas condiciones de negociación que nos corresponde a nosotros como distribuidores, sin importar el volumen de compra lo cual genera en el cliente un sin número de dudas y críticas, EMSERIMBA se mantiene en su política de control de precios, costos administrativos con el objetivo de controlar el mercado.

- **CIERRE DE CODIGOS:** El sector ganadero atravesó grandes cambios en cuanto a la forma de pago y descuentos de la industria láctea, en el mes de Octubre la lechera NESTLE con quienes sosteníamos un convenio de descuento en quincenas decide cerrar dichos descuentos, dejando cuentas pendientes por cobrar y varios negocios incompletos, el objetivo de Nestlé se basa principalmente en desmonopolizar las ventas en su mayoría de balanceado. Sin embargo el efecto ha sido contrario ya que la distribución de este insumo se ha entregado a una única empresa WINAVENA

Partiendo de estos tres particulares EMSERIMBA, y con el propósito de generar nuevos negocios EMSERIMBA fortifica su relación comercial con casas como: BRENNTAG (en su línea especializada de fertilización QUIMICA), ZOOIMPORT (en su línea YARA), y QUIMASA (para comoditis).

Si bien el precio del fertilizante no ha tenido fluctuaciones importantes, este 2017 la venta directa de las casas comerciales produjo una disminución de ventas, La tendencia para el 2018 esta se mantiene debido a este panorama. Recordemos que por política de la empresa y por competitividad, los márgenes deben ser lo más bajos posible y no pueden ser elevados porcentualmente en función de la inversión realizada.

Por otra parte el sector agropecuario esta sufriendo su peor época esto esta basado en la falta de políticas para el sector, el panorama no es nada alentador sin embargo EMSERIMBA se esfuerza por contribuir a que la situación mejore.

Se realizaron con éxito actividades como charla sobre fertilización de suelos en la Asociación EL ORDEÑO, lanzamiento con BRENNTAG de su línea nueva de fertilizante, cronograma de visitas de campo por parte de ZOFIA y AVIHOL, negociación con el INGENIO AZUCARERO y ECUAQUIMICA, para ser el distribuidor exclusivo de AGRODEI CAÑA.

Se sobrepasaron las metas de ventas presupuestadas, gracias a la confianza de nuestros clientes, al apoyo de la directiva, a las buenas relaciones con los proveedores, al manejo prudente de los egresos tanto de ventas como administrativos.

I.-ANÁLISIS DE GESTIÓN

A continuación analizaremos algunas cuentas que mas influenciaron en el movimiento económico del 2017. El detalle de todas las cuentas será tratado en el punto de orden pertinente.

Fertilizantes:

	2016	Realizado 2017	Diferencia 2016-2017	%
Sacos (fertilizante)	29,471	27,893	(1,578)	-5%
Ventas USD \$	917,794.17	809,447.23	(108,346.94)	-12%
Costos de ventas *	828,487.42	723,543.18	(104,944.24)	-13%
Diferencia	89,306.75	85,904.05	(3,402.70)	-4%
MARGEN / INVERSIÓN	10.78	11.87	1.09	10%

* Incluye gastos de flete

Si bien se cumplieron las metas de sacos vendidos en relación al presupuesto, no se logró superar los sacos vendidos en el 2016, pero si se mejoró el margen operativo de 10.78 para el año 2016 a 11.87 en el año 2017.

Otros agrícolas exentos IVA:

	2016	Realizado 2017	Diferencia 2016-2017	%
Ventas USD \$	19,114.30	24,927.18	5,812.88	30%
Costo de ventas	16,091.67	20,642.54	4,550.87	28%
Diferencia	3,022.63	4,284.64	1,262.01	42%
MARGEN / INVERSIÓN	18.78	20.76	1.97	11%

El comportamiento de la venta de estos artículos ha incrementado en un 30% con relación al 2016. Esto se debe a que hemos diversificado las líneas que forman parte de este rubro, además nos hemos esforzado por mejorar el margen operativo de 18.78 para el año 2016 a 20.76 en el año 2017.

Insumos pecuarios:

	2016	Realizado 2017	Diferencia 2016-2017	%
Ventas USD \$	192,283.17	197,440.47	5,157.30	3%
Costo de ventas	170,397.68	175,104.30	4,706.62	3%
Diferencia	21,885.49	22,336.17	450.68	2%
MARGEN OPERATIVO	11.38	11.31	(0.07)	-1%

El comportamiento de la venta de estos artículos ha incrementado en un 3% con relación al 2016. Esto se debe a que hemos diversificado las líneas que forman parte de este rubro.

El siguiente cuadro nos indica la relación del total de ingresos con las cuentas principales de ventas.

	INGRESOS TOTALES	AGRICOLAS	PECUARIOS	VENTA ACTIVOS	OTROS
	1,095,607.09	834,374.41	197,440.47	438.60	63,353.61
%	100	76.16	18.02	0.04	5.78

EMSERIMBA continúa con una alta dependencia en la venta de fertilizante que si bien es cierto es la de menor margen, también lo es que es la de mayor rotación. También este cuadro demuestra que los ingresos son producto del giro del negocio y no de la venta de activos.

Gastos:

A continuación el detalle de la evolución de los principales gastos incurridos en la empresa y su comparativo entre 2016 y 2017.

	2016	Realizado 2017	Diferencia 2016-2017	DIFERENCIA %
Gastos operacionales	3,957.56	1,345.32	(2,612.24)	-66%
Gastos administrativos	102,898.04	102,688.32	(209.72)	0%

Dentro de los gastos operacionales existe una disminución muy significativa del 66% respecto del periodo anterior. En los gastos administrativos se debe principalmente a la reducción de la nómina y pago de indemnizaciones a empleados que fueron desvinculados de la empresa.

Resultados:

	2015	2016	2017
Utilidades *	(7,511.68)	16,996.47	12,563.37

* Antes de impuestos y reparto a empleados

Se calcula que el 48,4% de las utilidades operativas se destinan para pagar al estado (23% impuesto a la renta), los trabajadores (15% utilidades) y reserva legal (10%), el 0,4% a patente municipal y un valor pequeño similar correspondiente a la contribución de la Superintendencia de Compañías.

II.- RELACIONES LABORALES

Las relaciones con los funcionarios de la empresa se mantienen cordiales y estables, el personal cumple satisfactoriamente con sus responsabilidades mismas que se desarrollan durante las horas laborables, en abril se procede al despido del Sr. Bodeguero con el fin de precautelar la salud del ambiente laboral. Los empleados están en constante capacitación de los insumos que manejamos tal como lo rige la normativa de AGROCALIDAD quien como mínimo solicita una capacitación técnica trimestral.

III.- COBRANZAS

El período de cobranza se ha disminuido a 82,87 días, en el 2016 fue de 84,59 días, la razón principal es el convenio de ventas claro con las lecheras, además de la tendencia de buenos clientes a no demorar sus pagos para evitar el cobro de intereses.

Este año el valor total de la cartera es de 248.845,46 USD de los cuales 58% de la misma (145.249,05 USD), obedecen a cuentas vencidas dentro de este valor constan los 55.011,21 USD correspondientes a AGROCHULDE, cuenta que se encuentra siguiendo el órgano regular legal mediante un juicio ejecutivo por cobro de dinero, mismo que al incumplir con el mandamiento de ejecución se ha emitido la razón por embargo. Los documentos de este particular reposan en nuestras oficinas. El resto de este valor 90.237,80 USD son valores de acuerdos con el INGENIO AZUCARERO, FLORALP y CLIENTES PUNTUALES respectivamente. Por otro lado el valor 103.596,41 USD representan en su mayoría las cuentas a 90 días que se realizan en los DIAS LOCOS.

IV.- INDICADORES

Período de cobranza: El período que la empresa se demora en cobrar sus cuentas es de 82,87 días para el total de sus cuentas, considerando que los plazos máximos a los clientes son de 30 días y el de los proveedores de 45 días promedio.

$$\begin{aligned}\text{Período de cobranza} &= C \times C * 360 / \text{total ventas} \\ &= (252.194,66) * 360 / 1.095.607,09 \\ &= 82,87 \text{ días}\end{aligned}$$

Rotación del inventario: Este indicador muestra que la rotación de los insumos para la venta está en 34,92 días y para fertilizantes en 38,32 días.

$$\begin{aligned}\text{Rotación del inventario} &= \text{costo de ventas/inventario} \\ \text{Total} &= 979.010,09 / 28.034,12 \\ &= 34,92 \text{ días}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Fertilizantes} &= 738.440,55 / 19.266,10 \\ &= 38,32 \text{ días}\end{aligned}$$

II.- RELACIONES LABORALES

Las relaciones con los funcionarios de la empresa se mantienen cordiales y estables, el personal cumple satisfactoriamente con sus responsabilidades mismas que se desarrollan durante las horas laborables, en abril se procede al despido del Sr. Bodeguero con el fin de precautelar la salud del ambiente laboral. Los empleados están en constante capacitación de los insumos que manejamos tal como lo rige la normativa de AGROCALIDAD quien como mínimo solicita una capacitación técnica trimestral.

III.- COBRANZAS

El período de cobranza se ha disminuido a 82,87 días, en el 2016 fue de 84,59 días, la razón principal es el convenio de ventas claro con las lecheras, además de la tendencia de buenos clientes a no demorar sus pagos para evitar el cobro de intereses.

Este año el valor total de la cartera es de 248.845,46 USD de los cuales 58% de la misma (145.249,05 USD), obedecen a cuentas vencidas dentro de este valor constan los 55.011,21 USD correspondientes a AGROCHULDE, cuenta que se encuentra siguiendo el órgano regular legal mediante un juicio ejecutivo por cobro de dinero, mismo que al incumplir con el mandamiento de ejecución se ha emitido la razón por embargo. Los documentos de este particular reposan en nuestras oficinas. El resto de este valor 90.237,80 USD son valores de acuerdos con el INGENIO AZUCARERO, FLORALP y CLIENTES PUNTUALES respectivamente. Por otro lado el valor 103.596,41 USD representan en su mayoría las cuentas a 90 días que se realizan en los DIAS LOCOS.

IV.- INDICADORES

Período de cobranza: El período que la empresa se demora en cobrar sus cuentas es de 82,87 días para el total de sus cuentas, considerando que los plazos máximos a los clientes son de 30 días y el de los proveedores de 45 días promedio.

$$\begin{aligned}\text{Período de cobranza} &= C \times C * 360 / \text{total ventas} \\ &= (252.194,66) * 360 / 1.095.607,09 \\ &= 82,87 \text{ días}\end{aligned}$$

Rotación del inventario: Este indicador muestra que la rotación de los insumos para la venta está en 34,92 días y para fertilizantes en 38,32 días.

$$\begin{aligned}\text{Rotación del inventario} &= \text{costo de ventas/inventario} \\ \text{Total} &= 979.010,09 / 28.034,12 \\ &= 34,92 \text{ días}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Fertilizantes} &= 738.440,55 / 19.266,10 \\ &= 38,32 \text{ días}\end{aligned}$$

V.- ACTIVIDADES PARA EL 2018.

A continuación un detalle de los planes para el presente año con el objeto de que EMSERIMBA continúe siendo una empresa compacta, eficiente y productiva.

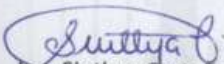
- Continuar con el cuidadoso manejo financiero de EMSERIMBA, especialmente su liquidez que ha permitido reaccionar rápida y oportunamente ante anuncios de incremento de precios y adquisiciones de oportunidad.
- Continuar con el proceso de diversificación de actividades mediante el incremento de líneas agrícolas y pecuarias buscando proveedores nuevos en el mercado que compartan las políticas de EMSERIMBA en cuanto a calidad, precios, volúmenes, exclusividad.
- La realización de cursos de capacitación, seminarios y talleres, todo esto en conjunto con ASOPRAN y las casas comerciales.

A continuación encontrarán varios índices financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

Mi gratitud a los Señores Fausto Endara y Salomón Amador y a los Señores directores por su asistencia, colaboración y apertura permanente, esto a facilitado las labores en la empresa.

Señores socios, queda a consideración de Ustedes el presente informe de Gerencia de EMSERIMBA CIA LTDA del ejercicio económico correspondiente al año 2017.

Ibarra, 11 de abril de 2018.


Ing. Sinthya Castañeda
GERENTE GENERAL.

EMSERIMBA CIA. LTDA												
\$ 1.204.500,00												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS 2018												
CUENTA/MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS	94000	87000	91000	88500	94500	94000	100000	98500	94000	105000	98000	156000
Ingresos operacionales	94000	87000	91000	88500	94500	94000	100000	98500	94000	105000	98000	156000
Ventas gravadas IVA	8000	6000	5500	8000	6500	9000	8000	4500	6500	8000	6000	10000
Insumos pecuarios	8000	5000	5500	8000	6000	8000	8000	5500	5500	8000	6000	10000
Ventas sin IVA	85000	80000	84500	79500	89000	84000	91000	91000	87500	97000	92000	146000
Insumos agrícolas	80000	75000	80000	75000	83000	80000	85000	85000	80000	90000	85000	130000
Insumos pecuarios	5000	5000	4500	4500	6000	6000	6000	6000	6500	6000	6000	15000
Venta de servicios	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
EGRESOS	93935	87935	90935	87935	93935	94935	98935	102087	92935	102935	98935	150735
Egresos operacionales	88200	82200	85200	82200	88200	89200	93200	95200	87200	97200	91200	143200
Costos de ventas	88200	82200	85200	82200	88200	89200	93200	95200	87200	97200	91200	143200
Costo bienes gravados IVA	5500	6000	5500	5500	7000	6000	6000	8500	5500	5500	5500	9000
Insumos pecuarios	5500	6000	5500	5500	7000	6000	6000	8500	5500	5500	5500	9000
Costo bienes sin IVA	81500	76000	78500	75500	80000	82000	86000	85500	80500	90500	84500	133000
Insumos agrícolas	76000	69000	73000	70000	73000	76000	80000	77000	75000	85000	79000	125000
Insumos pecuarios	5500	6000	5500	5500	7000	6000	6000	8500	5500	5500	5500	9000
Costo ventas servicios	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Gastos operacionales	5735	5735	5735	5735	5735	5735	5735	6887	5735	5735	5735	7535
Gastos administrativos	5735	5735	5735	5735	5735	5735	5735	6887	5735	5735	5735	7535
de personal	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200	5352	4200	4200	4200	6000
Generales	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Financieros	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Margen Bruto	65	-935	65	565	2565	1065	1065	-3587	1065	2065	1065	5265
PRESUPUESTADO	65	-935	65	565	2565	1065	1065	-3587	1065	2065	1065	5265
Margen Bruto CUMPLIDO	65	-870	-805	-240	2325	3390	4455	868	1933	3998	5063	10328

EMPRESA DE SERVICIOS AGRICOLAS IMBABURA "EMSERIMBA CÍA. LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

del 01 de enero al 31 de diciembre de 2017

(EXPRESADO EN CIFRAS COMPLETAS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

INGRESOS

INGRESOS OPERACIONALES

Venta de insumos pecuarios	197,440.47
Venta de insumos agrícolas	834,374.41
Venta otros bienes y servicios	61,940.88

INGRESOS NO OPERACIONALES

Ingresos Financieros	25.27
Otros ingresos	1,826.06
Otros rentas exentas	0.00

TOTAL INGRESOS 1,095,607.09

COSTOS Y GASTOS

COSTO DE VENTAS

Costo de ventas insumos pecuarios	226,052.59
Costo de ventas insumos agrícolas	738,440.55
-Descuento en compras	-1,395.45
Transporte en compras	15,912.40
TOTAL COSTO DE VENTAS	979,010.09

GASTOS OPERACIONALES

Gastos de ventas	1,345.32
Gastos administrativos	102,077.74
Gastos financieros	610.58
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	104,033.64

TOTAL COSTOS Y GASTOS 1,083,043.72

UTILIDAD ANTES DE PART. LABORAL E IMPUESTOS 12,563.37

PAGOS CORRIENTES

ACTIVIDAD Y DOCUMENTOS POR PAGAR

Proveedores locales no relacionados

OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES

Por retención por pagar

Retención por pagar

Impuesto a la renta

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Impuesto sobre

Emserimba
GERENTE GENERAL

CONTADOR GENERAL

EMPRESA DE SERVICIOS AGRICOLAS IMBABURA "EMSERIMBA CIA. LTDA."
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
al 31 de diciembre de 2017

(EXPRESADO EN CIFRAS COMPLETAS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)

ACTIVO	PARCIAL	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO DISPONIBLES		
Efectivo	390.00	
Bancos	39,867.22	
ACTIVOS EXIGIBLES		
Cuentas por Cobrar no relacionados	258,625.28	
(-)Reserva de cuentas incobrables	-6,430.62	
Anticipo empleados	600.00	
Otras cuentas por cobrar	816.27	
Credito Tributario IVA	23,886.71	
Credito Tributario Imp. Rta.	0.00	
ACTIVOS REALIZABLES		
Insumos Agrícolas	19,266.10	
Insumos Pecuarios	8,768.02	
(-)Provision Valor Neto de Realizacion	-122.54	
(-)Provision Rotacion de Inventarios	-1,963.35	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		343,703.09
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		
Instalaciones de oficina	3,250.26	
Muebles y enseres	5,034.94	
Maquinaria	2,273.92	
Equipo de computo y software	10,037.67	
Vehiculos	15,803.57	
Otros activos fijos	1,582.51	
(-) Depreciacion acumulada	-33,208.62	
ACTIVO POR IMPUESTOS DIFERIDOS		
Activo por impuesto diferido	0.00	
OTROS ACTIVOS		
Seguros prepagados	520.36	
Inversiones en IANDEM	60,092.50	
Licencia Software Informatico	139.35	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		65,526.46
TOTAL ACTIVO		409,229.56
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		
Proveedores locales no relacionados	108,376.51	
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		
IVA retenido por pagar	182.95	
Retenciones de Impuesto a la Renta por pagar	1,001.57	
Impuesto a la Renta por pagar	100.83	
Decimo tercero	223.96	
Decimo cuarto	468.75	
Vacaciones	1,815.17	
15 % participacion trabajadores	1,884.51	
Fondos de reserva	46.07	
Deudas con el IESS	1,105.93	
Anticipo clientes varios	442.66	
Pasivos varios	0.00	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		115,648.91

EMSERIMBA CIA LTDA
INDICES FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

Comparativo
2016

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

1 **Liquidez Corriente** =
$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capacidad de las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. Mientras mas alto es el coeficiente, mas altas las posibilidades de efectuar pagos a corto plazo. Refleja además la cantidad de recursos líquidos.

\$ 343,703.09	2.97	2.57
\$ 115,648.91		

2 **Prueba Ácida** =
$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

También mide la capacidad de pago de la empresa a corto plazo pero sin necesidad de venta de inventarios.

\$ 317,754.86	2.75	2.15
\$ 115,648.91		

ÍNDICES DE SOLVENCIA

3 **Endeudamiento del Activo** =
$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Determina el nivel de autonomía financiera, un índice bajo indica un elevado grado de independencia frente a los acreedores

\$ 127,394.23	0.31	0.38
\$ 409,229.56		

4 **Endeudamiento Patrimonial** =
$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Mide el grado de compromiso de los bienes de los propietarios (patrimonio) frente a los acreedores.

\$ 127,394.23	0.45	0.6
\$ 281,835.33		

5 **Endeudamiento del Activo Fijo** =
$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

Mide la cantidad de unidades monetarias en porcentaje, que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si es mayor al 100% significa que la empresa no se ha endeudado y existe remanente para otras inversiones.

\$ 281,835.33	5903.24 %	1546.70%
\$ 4,774.25		

6	Apalancamiento	=	Comparativo 2016	
			Activo Total	Patrimonio

Determina el grado de apoyo, en porcentaje, de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

\$ 409,229.56	<u>145.20 %</u>	160.05%
\$ 281,835.33		

ÍNDICES DE GESTIÓN

7	Rotación de Cartera	=	Ventas Netas	
			Cuentas por Cobrar	

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

\$ 1,095,607.09	<u>4.34</u>	4.26
\$ 252,194.66		

8	Rotación del Activo Fijo	=	Ventas	
			Activos Fijos Neto	

Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados.

\$ 1,095,607.09	<u>229.48</u>	138.09
\$ 4,774.25		

9	Rotación de Ventas	=	Ventas	
			Activo Total	

Indica el número de veces que en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos. Representa la eficiencia administrativa de la empresa.

\$ 1,095,607.09	<u>2.68</u>	2.62
\$ 409,229.56		

10	Período medio de cobranzas	=	(Cuentas y Doc x cobrar) x 360	
			Ventas Netas	

Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

\$ 252,194.66	<u>82.87 días</u>	85,76 días
\$ 1,095,607.09	82.87	