



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO - OCTUBRE 2018

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA**

TEMA:

Rendimientos Financieros de la Empresa “VECONSA S.A.”

EGRESADA:

Ivonne Virginia Villacís Gavilánez

TUTOR:

Ing. Vicente Valentino Vanegas Rodríguez, MAE

AÑO 2018

INTRODUCCIÓN

VECONSA S.A. es una empresa dedicada a la transformación de materia prima en productos elaborados, y a la elaboración de productos congelados utilizando técnicas de congelado rápido individual, su principal fuente de ingreso es la exportación de sus productos.

El presente trabajo tiene como tema **“RENDIMIENTOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA VECONSA S.A”** cuyo objetivo principal es analizar el Estado de Resultado Integral de la empresa ya que para los años 2016 y septiembre de 2017 presentó pérdida neta, esto se realizó haciendo comparaciones con periodos que abarcan 2013 hasta 2015 lo cuales en algunos caso se lo va realizar en forma promedio, asimismo se analizará el rendimiento sobre activo y rendimiento sobre patrimonio de los mismos años producto del comportamiento de la Utilidad/Pérdida Neta.

“El análisis financiero es de gran importancia para el correcto funcionamiento de la empresa, y básico en el control del cumplimiento de planes así como en el estudio de resultados empresariales” (Córdoba, 2015)

Este análisis se va a realizar en forma vertical para poder examinar, evaluar y explicar el enfoque financiero de “VECONSA S.A” dentro de los periodos fiscales mencionados anteriormente.

Como se sabe conseguir rendimiento financiero es uno de los objetivos fundamentales que quiere poseer toda organización, dichos rendimientos pueden estar a la mira a través del desempeño que ha ido realizando la empresa es por

ello que compañías se encuentran en la necesidad de realizar un Análisis Financiero.

Haré uso de fuentes bibliográficas para complementar el desarrollo del caso de estudio, además de información de la empresa que se encuentra registrada en los Órganos de Control tal como la Superintendencia de Compañías.

DESARROLLO

El siguiente estudio de caso obtendrá como principio la Empresa “VECONSA S.A.” la misma que cuenta con Registro Único de Contribuyente 09913111602001 quien fue constituida como una compañía anónima el 21 de febrero de 1995 y que en el mismo año fue inscrita en el Registro Mercantil del cantón Pedro Carbo con el nombre de ECUAGANDUL S.A., no obstante para el año 1997 esta empresa (Ecuagandul) absorbió a Vegetales Ecuatorianos Congelados S.A. por lo que su razón social cambió a VECONSA S.A., el Artículo 144 indica, “La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar” (Ley de Compañías, 2014).

VECONSA S.A es una organización con fines de lucro, el Artículo 143 indica, “La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones “(Ley de Compañías, 2014).

Su oficina principal está ubicada en Guayaquil y cuenta con 2 sucursales, la primera se encuentra ubicada en la Provincia del Guayas-Pedro Carbo y la segunda la encontramos en la Provincia de Los Ríos-Babahoyo, cabe mencionar que esta empresa pertenece al GRUPO VILASECA. La empresa tiene como

objetivo dedicarse a las actividades de comercializar, industrializar, almacenar, suministrar, exportar e importar todo tipo de productos congelados, siendo su materia prima productos agrícolas, (Sarmiento 2010) define a la materia prima de la siguiente manera; “Elemento básico del costo, es decir el incorporado en el producto, siendo este en muchos casos el más importante para la transformación en el artículo terminado” (p.11).

Esta empresa cuenta con una planta de productos congelados ubicada en Guayaquil la cual está utilizada en un 60%, mientras que la planta de productos enlatados ubicada en Babahoyo y que está utilizada en un 75%. VECONSA S.A. trata de garantizar que sus productos sean de buena calidad utilizando materia prima adecuada, para que los mismos tengan un excelente sabor y mantener sus propiedades nutricionales para sus conservas, ya que para ésta empresa lo más importante son sus clientes, el Artículo 3. De las condiciones mínimas básicas indica, “Los establecimientos donde se producen y manipulan alimentos serán diseñados y construidos de acuerdo a las operaciones y riesgos asociados a la actividad y al alimento, de manera que puedan cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Que el riesgo de adulteración sea mínimo;
- b) Que el diseño y distribución de las áreas permita un mantenimiento, limpieza y desinfección apropiada; y, que minimice los riesgos de contaminación;
- c) Que las superficies y materiales, particularmente aquellos que están en contacto con los alimentos, no sean tóxicos y estén diseñados para el uso pretendido, fáciles de mantener, limpiar y desinfectar; y,

d) Que facilite un control efectivo de plagas y dificulte el acceso y refugio de las mismas” (Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados, 2015).

VECONSA S.A. cuenta con competidores dentro de nuestro país, a continuación la lista de los mismos:

- Soitgar
- Tesetsis
- Procesadora Mejía
- Life food Products
- Agropronto

Para (Monferrer Tirado 2013) “La competencia ha empezado a preocupar a las empresas, oferta y demanda se nivelan, razón por la cual empiezan a enfocarse en la mejora de actividades agresivas de venta y promoción más que en la obtención de lo que va hacer vendido” (pág. 25), sin embargo para (PEREZ B., 2015) “La importancia está asociada claramente con el giro del negocio y la competencia”. Estos dos se relacionan con el otorgamiento del crédito de los clientes.

Por consiguiente se presenta la lista de competidores en Perú y Centro América:

- Industrias Sula
- Caminos del sol

- Inalma
- Pesca
- Procesadora SAC
- Gandules Inc.
- Vínculos Agrícolas SAC

Los principales clientes que tiene VECONSA S.A son Tropicaalimentos (Cliente Nacional), Mic Food, GMT Corporation, Otros clientes, Goya Foods Of Florida, (Silva 2016) define “Las primeras cosas que deben ser definidas en cualquier planificación de marketing es quienes son sus consumidores y cuál es exactamente su mercado objetivo” (p.10). Seguidamente se muestra la gráfica de participación que tiene cada uno de ellos **(véase anexo 1)**.

La cartera de proveedores de la empresa se basa en la materia prima correspondiente a los mercados agrícolas, con mayor relevancia en plátano y gandul siendo los proveedores Sector del Carmen, Sector de Pedro Carbo y Ventanas en respectivo orden, “Se recomienda la clasificación de los proveedores a partir de la frecuencia con que atienden la demanda” (Council of Logistic Management of Supply Chain of Management Professional, 2013). Seguidamente VECONSA S.A cuenta con otros proveedores quienes son la Fábrica de Envases S.A. e Irmina Genoveva Bravo Alcívar (Manabí – El Carmen).

Aunque la empresa fabrica diferentes productos, todos conciernen al mismo perfil de elaboración la cual es Alimentos, es por ello que sus estados financieros pueden ser comparados con la misma. Ésta empresa mantiene el

proceso de producción durante todo el año a sabiendas de que sus principales productos son el plátano y gandul.

La empresa ha registrado pérdida neta en los periodos 2016 y septiembre de 2017. “El estado de resultados es un informe que denota el resultado de todas las operaciones realizadas por la empresa y la rentabilidad obtenida por cada una de ellas; en él se expresan en términos monetarios los ingresos y gastos de la empresa en un periodo determinado”. (Marcotrigiano 2013)

Las ventas netas que presentó la empresa a lo largo de los periodos 2013, 2014 y 2015, mostraron un incremento promedio de 2,61 %, esto se da debido a la fortaleza de sus ventas en las diversas cadenas de productos, ya que la empresa exporta alrededor del 65 % de sus productos a países como Puerto Rico y Estados Unidos.

$$\text{Fórmula 1: } ((Va-Vp) / Vp) * 100$$

$$\text{Fórmula 2: Suma de porcentajes dividido para años } (2,70 \% + 2,64 \%) / 2$$

Al cierre del ciclo contable del año 2016 VECONSA S.A crece en sus ventas de una forma significativa, en comparación a los periodos mencionados anteriormente, presentando un total de USD 50.281 (87,09 % en relación al cierre de año 2015), fruto de la fusión por absorción entre VECONSA S.A y ECUAVEGETAL S.A.

Según (Fernández, 2013) “La principal responsabilidad de los gerentes es lograr para la organización un desempeño superior, es decir, alcanzar sus objetivos, utilizando los recursos eficaz y eficientemente. La eficiencia mide hasta qué punto aprovecha una organización sus recursos para alcanzar un determinado objetivo, (...). La eficacia mide la pertinencia de los objetivos y el grado en que la organización logra alcanzarlos” (pág. 79).

A septiembre de 2017, la empresa mostró un adecuado total de ventas de USD 26.281, superior en 41,05% a su similar de 2016 (USD 18.633), producto de la absorción antes mencionada.

Por otra parte, los costos de ventas para el año 2015 demostraron una dirección creciente, en parte debido a la fusión por absorción la que ya he mencionado en párrafos anteriores, significando un 78,94 % del total de las ventas, asimismo para el año 2016 se presenta aumento en los costos de ventas siendo su porcentaje de 84,93 %

“El costo de venta es el gasto o costo de producir de todos los artículos vendidos durante un periodo contable. Cada unidad vendida tiene un costo de venta o costo de los bienes vendidos” (Enciclopedia Financiera, 2017).

En cuanto al mes de septiembre de 2017, los costos de ventas reconocieron un incremento de 85,65 % de las ventas en relación a su similar de 2016 el cual fue de 82,56 % esto se da como resultado al incremento del precio del banano debido a que la producción nacional del mismo ha bajado en

comparación a años anteriores, cabe indicar que la organización se encontraba variando su franja de recolección de fruta, y como objetivo a mediano plazo especulan elaborar un proyecto para la fomentación de siembra y producción de banano.

Como seguimiento de estas actividades, el primer índice de nuestra razón financiera a utilizar es el de **Utilidad Bruta sobre Ventas Netas del ejercicio**, la empresa arrojó un margen bruto sobre las ventas decreciente a partir del año 2015, ya que después de haber presentado el 21,06 % del total de sus ventas para ese año, pasó a 15,07% para el año 2016.

Para septiembre de 2017, se continuó con la disminución del margen bruto siendo su total de 14,35 % en comparación a septiembre de 2016 el cual fue de 17,44 %, si bien es cierto esto se da al registro de mayores costos de ventas para los periodos 2016 y septiembre de 2017. **(véase anexo 2).**

A lo largo de los periodos 2013 – 2015 los gastos de administración más los gastos de ventas también mostraron un crecimiento promedio del 10,18 % en relación a las ventas netas de los mismos años respectivamente. Para el año 2016 dichos gastos presentaron una participación del 10,48 % en relación a sus ventas, al 30 de septiembre de 2017 su participación fue de 13,07 % frente a lo reportado en las ventas netas. **(véase anexo 3).**

Los rubros con más relevancia que presenta la empresa abarcan: gastos de exportación y comisiones, asesoría financiera, publicidad, debido a que más del 65% de sus los productos son exportados a Puerto Rico y Estados Unidos.

Nuestra segunda razón financiera a utilizar es el de **Utilidad Operacional (véase anexo 4)**.

Por lo señalado anteriormente, la empresa demostró un margen operativo positivo para los periodos 2013, 2014 y 2015 pues en representación porcentual demostró que eran de 6,60 %, 6,14 % y 9,56 % en respectivo orden, no obstante para el 30 de diciembre de 2016, el margen operativo sigue siendo positivo pero este disminuye en 4,58 % de sus ventas netas, debido a que se registra mayores gastos en relación a años anteriores.

Asimismo para septiembre de 2017, la utilidad operativa continúa disminuyendo y esta vez lo hace de manera significativa ya que sus gastos operativos incrementan en 70,34 % (septiembre 2016), pues después de haber representado 6,62 % de las ventas en septiembre de 2016, disminuye en 1,29 % para septiembre de 2017.

El tercer índice de razón financiera que utilizaré es el margen de **Utilidad Neta (véase anexo 5 y anexo 6)**

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

En cuanto a los gastos financieros, tuvieron una presentación levemente estable sobre las ventas netas, pues de 2,81 % en 2013 pasó a 3,33 % en 2014 y para el año 2015 fue de 3,18 % y que una vez que se ha sumado o debitado otros ingresos/egresos no operacionales, se determina que la empresa demuestre utilidad antes de impuestos e intereses para esos ejercicios fiscales y que descontando el impuesto a la renta presentó utilidad neta del periodo, es así que dicha utilidad de VECONSA S.A. significó el 3.71 %, 2,57 % y 3,82 % del total de las ventas.

Además para el año 2016 los gastos financieros tuvieron una participación significativa teniendo en cuenta la fusión mencionada anteriormente., y por ende se recibió todas las obligaciones financieras 3,00 % de sus ingresos, sucediendo lo mismo con los ingresos/egresos no operacionales, esto provocó que la empresa presente pérdida neta antes de impuesto y de interés y así mismo descontando el impuesto a la renta demostró pérdida neta del ejercicio fiscal representando el -2,23 % de las ventas

Por otro lado para el 30 de septiembre de 2017 estos gastos financieros fueron superior en comparación a su similar de septiembre de 2016 (38,06 %), esto el 4,11 % sobre sus ingresos, y que una vez que se suman ingresos/egresos no operacionales y debitando impuesto a la renta, la empresa vuelve a presentar pérdida neta siendo -6,70 % del total de las ventas.

La información de la empresa juega un papel muy importante en el funcionamiento de mercado financiero es por ello que es importante determinar si la misma presenta utilidad o pérdida neta.

La cuenta de resultados es sumamente útil para determinar la rentabilidad. Dicho simplemente, si los ingresos son mayores que los gastos de un periodo contable, el resultado es un beneficio, pero también hay que tener presente que una empresa puede tener un beneficio y sin embargo tener beneficios no distribuidos negativos, si las pérdidas acumuladas a lo largo del tiempo son mayores que los beneficios. (Breitner, 2010)

Para aquellas empresas como VECONSA S.A. dedicadas a la transformación de materia prima, es significativo conocer la rentabilidad que se obtiene en sus periodos fiscales, para poder así determinar qué tan competitivo es en el mercado. “La rentabilidad hace referencia a los beneficios a los beneficios que se han obtenido o que se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente” (Mariam, 2015)

En lo que respecta a la rentabilidad sobre activo y sobre patrimonio se genera una tendencia creciente hasta el año 2015 producto que se da debido al incremento de su utilidad neta, para el ROA la gerencia debe de estar siempre atenta al mismo, porque si es alto significa que se está alcanzando provecho alguno de sus activos, pero en cambio si este disminuye o presenta pérdida como se observa en el año 2016 y septiembre 2017 no va a generar rendimiento

alguno, en este caso esta disminución se da a las pérdidas ocasionados en esos años. **(véase anexo 7)**

El rendimiento sobre el patrimonio, “mide el rendimiento ganado sobre la inversión hecha por los accionistas, comunes en la empresa” (Lawrence J. Gitman, 2016). Al igual que el rendimiento sobre activos se presenta crecimiento hasta 2015, la empresa tuvo la capacidad de retornar sus recursos invertidos, pero para el 2016 y 2017 la misma ya no generó rendimiento, cabe mencionar que si el valor es más alto, más próspera será la empresa. **(véase anexo 8)**

CONCLUSIONES

Después de haber realizado y analizado mi caso de estudio he llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ La empresa puede estar expuesta a riesgos previsibles en el futuro tal es el caso como el ingreso al mercado de nuevos competidores o que los actuales se repotencien, es decir, que presenten nuevos productos que llamen la atención a los consumidores, por lo cual esto podría afectar al nivel de ingresos que presenta la empresa.
- ✓ Una de las características que tiene la empresa es que realiza una producción en base a las necesidades de sus consumidores, brindando diversidad de productos, diseños.
- ✓ Aunque la empresa presentó ventas positivas durante los años analizados, el margen de utilidad neta sobre las misma hasta septiembre de 2016 fue positivo, sin embargo para cierre de 2016 y septiembre de 2017 presentó un margen negativo, cabe mencionar que para el periodo 2017 este margen negativo se da debido a que existió escases de materia prima utilizada por **VECONSA S.A.** lo cual incurrió en el valor de las compras generando una operación mínima de la empresa, afectando directamente a las ventas.
- ✓ En lo que respecta a la Utilidad operacional pude darme cuenta de que a pesar que sea positivo disminuye de manera significativa a

partir del año 2016 consecuencia de que la empresa registra mayores gastos operativos, estos son gastos de asesoría financiera, publicidad, sueldos y salarios, a partir del mismo año.

- ✓ A partir de Utilidad Antes de Participaciones e Impuestos la empresa ya para los ciclos financieros 2016 y septiembre de 2017 presentó pérdida debido a que se presentan mayores gastos financieros y otros ingresos y egresos no operacionales, es necesario señalar que los gastos financieros crecen en el tercer trimestre de estos años debido a la compra de gandul.

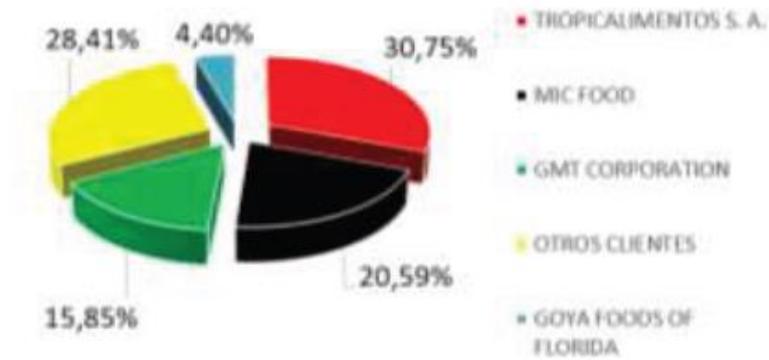
- ✓ La rentabilidad **VECONSA S.A.** sobre el activo y sobre el patrimonio demostraron una conducta creciente en los periodos que van de 2013 hasta 2015, fruto del comportamiento al crecimiento de la utilidad neta. Para 2016 y septiembre 2017, la empresa no presentó rentabilidad debido a las pérdidas existentes, es por ello que la empresa se vuelve poco atractiva para accionistas potenciales y otros inversionistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Ley de Compañías Art 143.* (2014). Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf
- Ley de Compañías Art 144.* (2014). Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf
- Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura para alimentos procesados, Art 3.* (2015). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/08/Registro-Oficial-Res-042-BPM-Alimentos.pdf>
- Enciclopedia Financiera.* . (2017). Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costode-ventas.html>.
- Alba, S. (2016). *El Arte de la Guerra Aplicada al Marketing 2 Edicion.* IT Campus Academy.
- Breitner, L. (2010). *Contabilidad Financiera.* Barcelona: Bresca Editorial.
- Córdoba, M. (2015). *Análisis Financiero.* bogotá: ECOE EDICIONES.
- Fernández, E. (2013). Administración de Empresas. En *un enfoque interdisciplinar* (pág. 79). Madrid: Editorial Parainfo.
- Lawrence J. Gitman, C. (2016). En *Principios de la Administración Financiera.* México: Pearson Educación.
- Marcotrigiano, L. (2013). *Reflexiones acerca de la elaboración de los estados financieros bajo ambiente VEN-NIF Actualidad Contable Faces.*
- Mariam, K. (2015). *ECONOMIPEDIA.* Obtenido de <http://economipedia.com>
- Pérez, F. A. (2015). *Diagnóstico de la situación existente de las Cuentas por Cobrar.* Cuba: Revista Científica de la Universidad Cienfuegos.
- Professionals., C. o. (2013). *Annual Globe Conference.*
- Professionals., C. o. (2013). Annual Globe Conference. *Annual Globe Conference.*
- Sarmiento, R. (2010). *Contabilidad de Costos.* Bogotá: Impresos Andinos S.A.
- Silva, J. (2016). *El Arte de la Guerra Aplicada al Marketing: 2 Edicion.* IT Campus Academy. Madrid-España: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Tirado, D. M. (2013). *Fundamentos de Marketing.* España: Publicacions de la Universidad Jaume I.

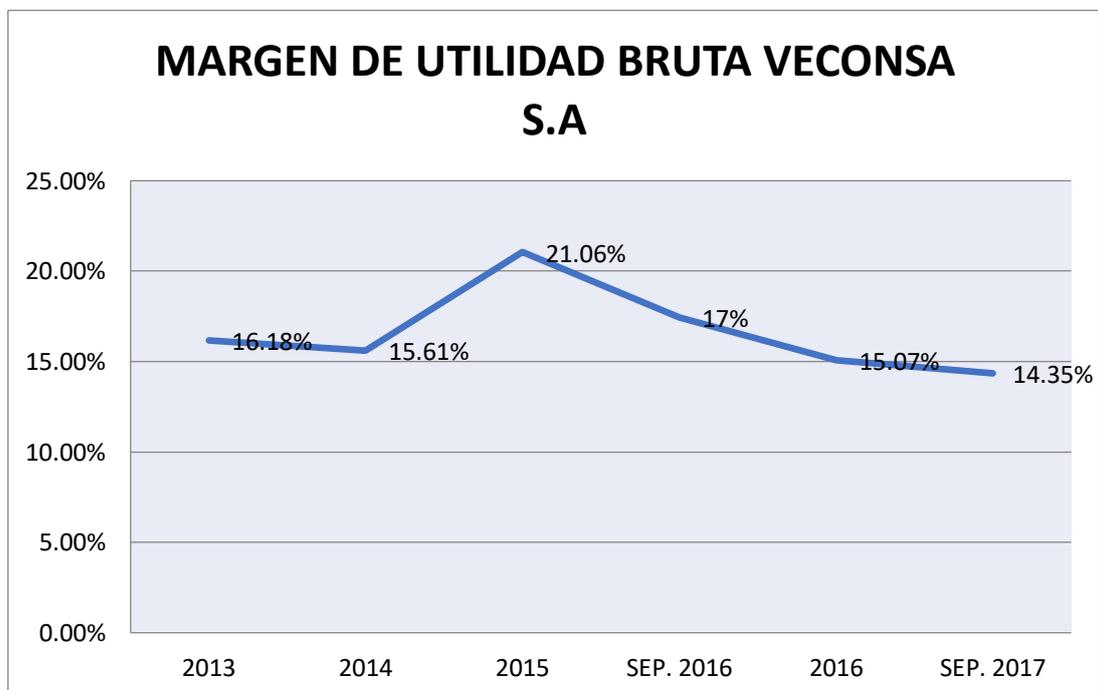
ANEXOS

ANEXO # 1



Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: CLASS INTERNATIONAL RATING

ANEXO # 2



Fuente: VECONSA S.A. / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

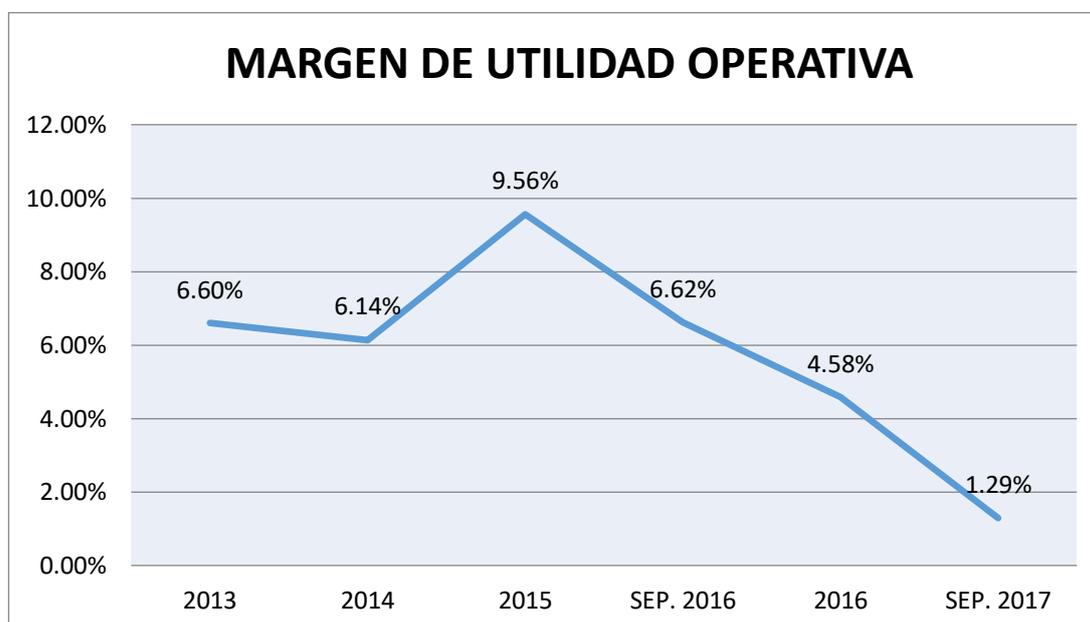
ANEXO # 3

Gastos de administración – Gastos de ventas y su variación porcentual en relación a las ventas

PERÍODOS	DIC - 13	DIC – 14	DIC – 15	SEP - 16	DIC – 16	SEP - 17
<u>Ventas Netas</u>	<u>25.494</u>	<u>26.183</u>	<u>26.875</u>	<u>18.633</u>	<u>50.281</u>	<u>26.281</u>
Gastos de administración	1.181	1.048	1.539	1.006	1.883	1.626
Gastos de venta	1.263	1.432	1.550	1.010	3.387	1.808
TOTAL GASTOS – PORCENTAJE	2.444 - 9.58%	2.480 - 9.47%	3.089 - 11.49 %	2.016 – 10.82 %	5.270 – 10.48%	3.434 – 13.07%

Fuente: VECONSA S.A. / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 4



Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

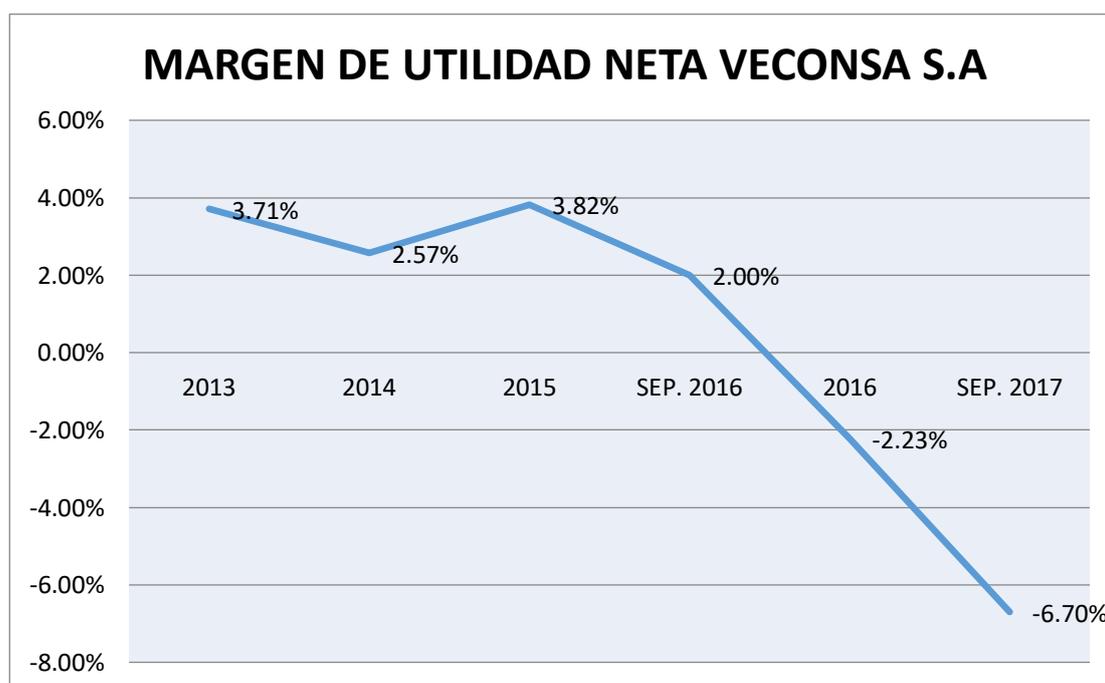
ANEXO # 5

Gastos Financieros y Otros ingresos/egresos no operacionales

Periodos	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015	Sep. 2016	Dic. 2016	Sep. 2017
<u>Ventas Netas</u>	<u>25.494</u>	<u>26.183</u>	<u>26.875</u>	<u>18.633</u>	<u>50.281</u>	<u>26.281</u>
Gastos Financieros	716	871	854	783	1.506	1.081
Presentación porcentual de Gastos Financieros	2.81 %	3.33 %	3.18 %	4.20 %	3 %	4.11 %
Otros ingresos/egresos no operacionales	(223)	(164)	259	80	1.326	734
Total Gastos Financieros – Otros Ingresos/Egresos no operacionales	493	707	1.113	863	2.832	1.815

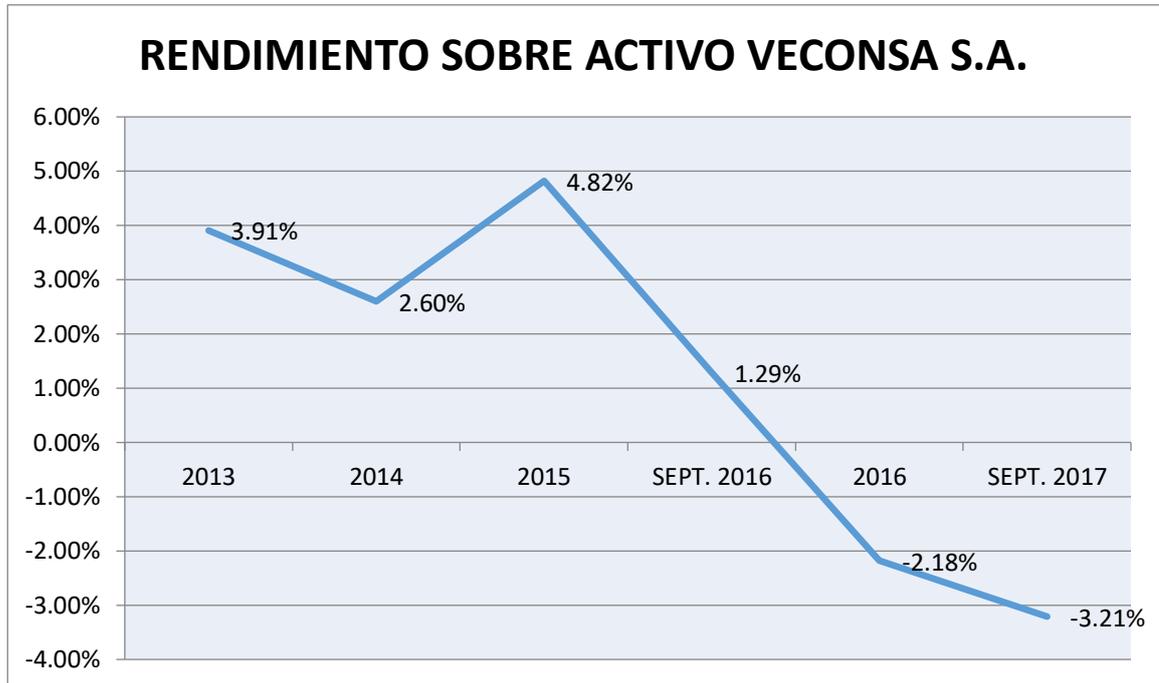
Fuente: VECONSA S.A. / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 6



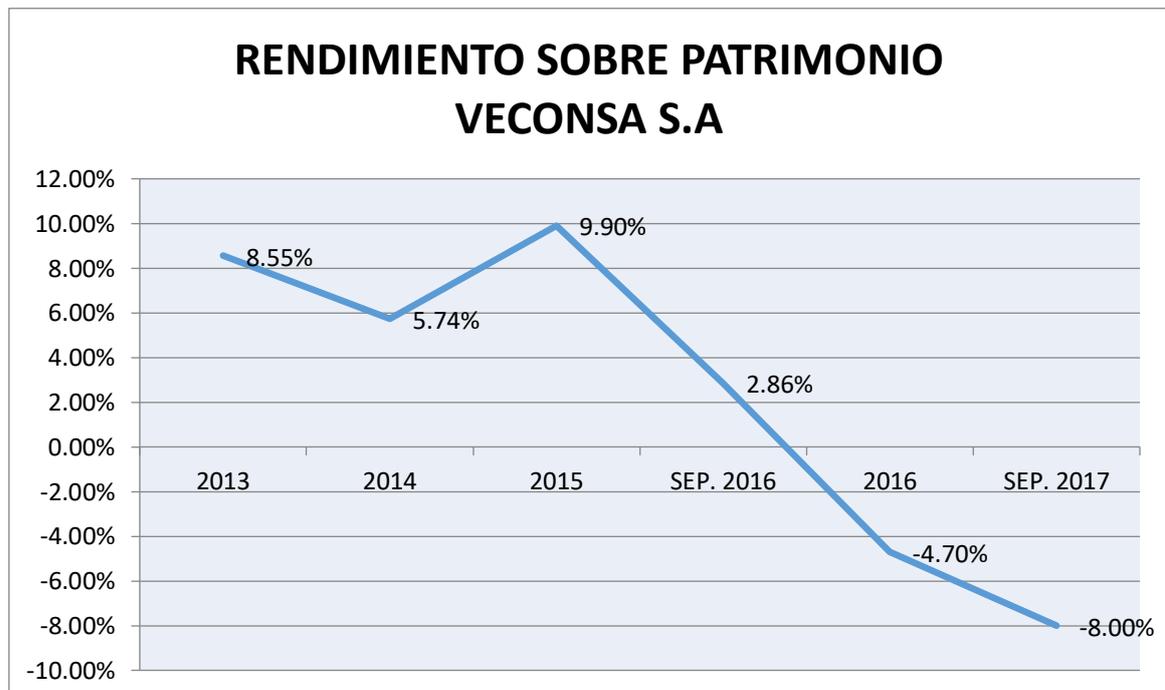
Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 7



Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 8



Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 9 ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DE VECONSA S.A

ESTADO DE RESULTADO	2013	2014	2015	SEPT. 2016	2016	SEPT. 2017
VENTAS NETAS	25.494	26.183	26.875	18.633	50.281	26.281
COSTO DE VENTA (-)	21.368	22.095	21.216	15.383	42.706	22.509
MARGEN BRUTO	4.126	4.088	5.659	3.250	7.575	3.772
GASTO DE ADMINISTRACIÓN (-)	1.181	1.048	1.539	1.008	1.883	1.626
GASTO DE VENTA (-)	1.283	1.432	1.550	1.010	3.387	1.808
UTILIDAD OPERACIONAL	1.682	1.608	2.570	1.234	2.305	338
GASTO FINANCIERO (-)	716	871	854	783	1.508	1.081
OTROS INGRESOS/EGRESOS NO OPERACIONALES (-)	-223	-164	259	80	1.328	734
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	1.189	901	1.457	371	-527	-1.477
IMPUESTO A LA RENTA (-)	244	229	430	0	592	285
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	945	672	1.027	371	-1.119	-1.762

Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 10 ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL ANÁLISIS VERTICAL

ESTADO DE RESULTADO	2013		2014		2015		SEPT. 2016		2016		SEPT. 2017	
VENTAS NETAS	25.494	100%	26.183	100%	26.875	100%	18.633	100%	50.281	100%	26.281	100%
COSTO DE VENTA (-)	21.368	83,82%	22.095	84,39%	21.216	78,94%	15.383	82,56%	42.706	84,93%	22.509	85,65%
MARGEN BRUTO	4.126	16,18%	4.088	15,61%	5.659	21,06%	3.250	17,44%	7.575	15,07%	3.772	14,35%
GASTO DE ADMINISTRACIÓN (-)	1.181	4,63%	1.048	4,00%	1.539	5,73%	1.006	5,40%	1.883	3,74%	1.626	6,19%
GASTO DE VENTA (-)	1.263	4,95%	1.432	5,47%	1.550	5,77%	1.010	5,42%	3.387	6,74%	1.808	6,88%
UTILIDAD OPERACIONAL	1.682	6,60%	1.608	6,14%	2.570	9,56%	1.234	6,62%	2.305	4,58%	338	1,29%
GASTO FINANCIERO (-)	716	2,81%	871	3,33%	854	3,18%	783	4,20%	1.506	3,00%	1.081	4,11%
OTROS INGRESOS/EGRESOS NO OPERACIONALES (-)	-223	-1,04%	-164	-0,74%	259	1,22%	80	0,43%	1.326	2,64%	734	2,79%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS	1.189	4,83%	901	3,56%	1.457	5,16%	371	1,99%	-527	-1,05%	-1.477	-5,62%
IMPUESTO A LA RENTA (-)	244	0,96%	229	0,87%	430	1,60%	0	0,00%	592	1,18%	285	1,08%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	945	3,71%	672	2,57%	1.027	3,82%	371	1,99%	-1.119	-2,23%	-1.762	-6,70%

Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: Ivonne Villacís Gavilánez

ANEXO # 11 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE VECONSA S.A.

Cuenta	2013	2014	2015	sep-16	2016	sep-17
ACTIVO						
Efectivo y equivalentes de efectivo	1.616	904	1.225	2.022	2.512	1.635
Cuentas por cobrar clientes comerciales	4.525	4.720	4.867	3.777	6.015	4.584
Cuentas por cobrar relacionadas	1.046	1.538	739	279	7.042	5.111
Inventarios	4.931	4.755	4.304	6.157	14.107	15.837
Otros Activos Corrientes	1.938	1.212	867	1.110	886	5.448
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	14.066	13.129	12.002	13.346	30.562	32.615
Propiedad, planta y equipo	9.286	11.727	13.654	14.617	19.850	21.202
Otros activos no corrientes	852	981	1.049	968	861	1.100
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	10.138	12.708	14.703	15.586	20.711	22.302
TOTAL ACTIVOS	24.194	25.837	26.705	28.932	51.273	54.917
PASIVOS						
Obligaciones Financieras (Préstamos)	6.948	9.324	8.756	8.269	17.104	20.221
Proveedores	896	1.583	1.539	1.032	2.058	3.528
Otros Pasivos Corrientes	998	675	2.117	1.052	4.143	5.753
TOTAL PASIVOS CORRIENTE	8.842	11.582	12.412	10.354	23.305	29.501
Obligaciones Financieras (Préstamos)	3.056	1.245	0	4.326	2.050	1.154
Otros Pasivos No Corrientes	1.249	1.295	1.298	1.229	2.126	2.232
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	4.305	2.540	1.298	5.556	4.176	3.386
Deuda Financiera	10.004	10.569	8.756	12.596	19.154	21.375
Deuda Financiera C/P	6.948	9.324	8.756	8.269	17.104	20.221
Deuda Financiera L/P	3.056	1.245	0	4.326	2.050	1.154
TOTAL PASIVOS	13.147	14.122	13.710	15.909	27.481	32.887
PATRIMONIO						
Capital Social	4.250	4.735	4.735	4.735	9.265	9.265
Reservas	406	501	568	1.121	3.771	2.382
Resultados acumulados	5.446	5.807	6.406	6.794	11.875	12.145
TOTAL PATRIMONIO	11.047	11.715	12.995	13.022	23.792	22.030

Fuente: VECONSA S.A / Elaboración: CLASS INTERNATIONAL RATING