

Ambato, 28 de Mayo del 2013

**INFORME GENERAL DE RESULTADOS, PERÍODO DE 2012 A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE IMPORTADORA SURCOS LTDA.**

Dando cumplimiento al reglamento y resolución que exige la Superintendencia de Compañías, presentamos el informe anual de administradores a la Junta General.

El año 2012, fue un año de muchos cambios sustanciales en la comercialización de agroquímicos por parte de la reglamentación impuesta por Agrocalidad. Esto motivó a que retiremos algunos productos del mercado y por ende éstos, se dejaron de vender.

Lastimosamente, para cubrir la falta de ventas con estos productos tuvimos que recurrir a otros que no nos dejaron un buen margen de rentabilidad para poder cubrir los gastos que genera la empresa.

Otro punto importante fue, que nuestra empresa siguió dependiendo de los préstamos bancarios y de terceros en base a descuentos de cartera y directos, esto generó un altísimo pago de intereses, que generó la baja utilidad de la empresa y afectó nuestra liquidez.

En el asunto cobranzas, hemos tenido una serie de inconvenientes de recuperación de cartera, especialmente en la zona Austro y zona Norte, por lo que, estamos por medio de los vendedores de estas zonas presionando para su cancelación.

En la zona de Santo Domingo, igualmente por el problema de un producto que fue retirado del mercado por Agrocalidad, sufrimos una devolución y no pago por parte del cliente, este valor fue irrecuperable.

En todo caso, se hicieron negocios importantes en otras zonas y con otros clientes y se pudo mantener a la empresa, ya que el promedio de ventas no fue malo, inclusive fueron más altas que el año anterior.

Mi recomendación de manera muy urgente es que se realice un aumento de capital, porque la carga de intereses que es muy alta y repercute considerablemente en las utilidades de la empresa.

- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

Como ustedes observarán este año tuvimos utilidades \$2053.89.

- Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

- a) Seguir con el 1% para provisión de cuentas incobrables para el 2013, tomando en cuenta los saldos de clientes.
- b) Tratar que el endeudamiento baje.
- c) Para el año 2013, nuestra empresa tratará de sobremanera de mantener el crédito directo de los proveedores, se continuará con la política de vender a clientes calificados, incorporar nuevas políticas de ventas y cobros y tratar en lo posible de reducir el costo de ventas.
- d) Llegar a un acuerdo con el vendedor de Santo Domingo, Sr. Edwin Jácome para su salida renuncia y liquidación.
- e) Igualmente con las dos personas de bodega Srs. César Chicaiza y Luis Chicaiza, buscar el financiamiento, para la liquidación y salida de estos empleados.


Santiago Vivero Darquea

GERENTE GENERAL