

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

AÑO 2018

Fecha: 15 mayo 2019

Señores Accionistas de la empresa AGROLAYA S.A.:

De acuerdo con las disposiciones legales, a continuación, se presenta el informe para los Accionistas referente a la gestión realizada en el año 2018.

Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.

Las operaciones de AGROLAYA S.A. durante el año 2018 se han efectuado con normalidad, debido a los esfuerzos tanto de la Gerencia como del personal a cargo.

Por la situación económica del país, se puede calificar al año 2018, como un año donde la economía del país se ha desacelerado con un *crecimiento de 1% frente a 2.4% del año 2017*, situación que no permitió alcanzar los objetivos establecidos por los Accionistas, *es decir, mantener el volumen de compras a nuestros proveedores y necesariamente comprar producto seco a precios más elevados para cumplir los Contratos de Ventas a nuestros Clientes.*

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas

Durante el año 2018, las disposiciones de Junta General de Accionistas de AGROLAYA S. A. se han cumplido a cabalidad, especialmente en lo relacionado en mejorar la infraestructura de la planta de cacao con la compra de nuevos equipos.

Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

Durante el año 2018, no han existido hechos extraordinarios que hayan afectado las operaciones de la empresa, ni en ámbitos administrativos, laborales o legales.

Es importante mencionar que se ha cumplido a cabalidad con las obligaciones con el IESS y el Ministerio del Trabajo.

Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

Ingresos	Nombre Cuenta	2018	%	2017	%
Locales Tarifa 12 %	Alquiler Cargadora Bobcat	1.690,00	0,04%	180,00	0,00%
	Pesajes Bascula	14.191,00	0,30%	7.426,00	0,17%
Locales Tarifa 0%	Ventas Productos Frescos	346.415,84	7,43%	397.624,96	8,99%
	Ventas Productos Secos	27.930,81	0,60%	205.024,23	4,64%
	Maíz	14.414,31	0,31%	164.774,63	3,73%
	Cacao	167,50	0,00%	33,10	0,00%
	Maíz en Saco	10.441,00	0,22%	24.991,00	0,57%
	Soya en Saco	2.908,00	0,06%	15.055,50	0,34%
	Venta Subproductos	0,00	0,00%	170,00	0,00%
	Sacos de Yute	384.534,42	8,25%		
		0,00	0,00%	0,00	0,00%
	Cacao para Exportación	3.884.636,53	83,33%	3.800.613,79	85,93%
	Intereses Ganados	185,81	0,00%	42,67	0,00%
	Ganancias Netas	1.061,50		4.246,59	0,10%
	Otros Ingresos Ordinarios	1.209,03	0,03%	7.693,40	0,17%
	Total	4.661.854,94	100%	4.422.851,64	100%

Costos y Gastos	Nombre Cuenta	2018	%	2017	%	Incremento/Decremento	
						Valor	%
Costo de Producción y Ventas	Total Costos	4.402.375,29	94,43%	4.082.660,97	92,31%	319.714,32	7,83%
	Utilidad Bruta	259.479,65	5,57%	340.199,67	7,69%	-80.711,02	-23,73%
	Total Gastos de Administración y Ventas	145.638,34	7,41%	243.120,88	5,50%	102.517,46	42,17%
	Utilidad de Operación	-86.158,69	-1,85%	97.069,79	2,19%	-183.228,48	-188,76%
	Gastos Financieros	63.772,94	1,37%	59.028,38	1,33%	4.744,56	8,04%
	Utilidad Ejercicio antes Impuestos	-149.931,63	-3,22%	38.041,41	0,86%	-187.973,04	-494,13%

Concepto	2.018	2.017	Variación	%
Ingresos	4.661.854.94	4.422.851.64	239.003.33	5.40
Costos	4.402.375.29	4.082.660.97	319.714.32	7.83
Utilidad Bruta	259.479.65	340.190.67	(80.711.02)	-23.73
Gastos	345.638.34	243.120.88	102.517.46	42.16
Gastos Financieros	63.772.94	59.028.38	4.744.56	8.04
Total Costos y Gastos	4.782.155.34	4.384.810.23	397.345.11	9.06

Los Ingresos aumentaron \$239.003.33 (5.40%) por variación del precio internacional del cacao, nuestro principal producto y los costos-gastos presenta un **incremento** de \$397.345.11 equivalentes al 9.06 %, situación que origina una pérdida de \$149.931.63.

Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) redujo para Ecuador las perspectivas de crecimiento y prevé que este 2019 el PIB Real del país cierre en -0,5 %, mientras que para 2020 estima que será del 0,2 %, según un último informe sobre Perspectivas Económicas Mundiales.

Las bajas estimaciones se dan a pesar de que el Gobierno ecuatoriano suscribió recientemente un acuerdo crediticio por 4.200 millones de dólares con el FMI, para recomponer la estabilidad financiera del país.

"Ecuador se encuentra en una transición histórica para modernizar la economía y fortalecer el crecimiento económico y la generación de empleo para las generaciones futuras", y por ello aplicará un programa de transición que pondrá especial importancia en la atención "a los ciudadanos más vulnerables" del país, afirmó el Gobierno de Ecuador en la carta de intenciones con el FMI.

En el informe del FMI difundido este martes 9 de abril de 2019 se advierte que los precios al consumidor (inflación) en Ecuador este 2019 rondarán el 0,6 por ciento en términos anuales y que para 2020 podrían alcanzar el 1,2 por ciento.

En este contexto, lo prudente y aconsejable es iniciar acciones que permitan por Ej.:

1.- **Implementar un Plan de Compras de cacao** con visitas frecuentes a nuestros proveedores para observar el manejo y mantenimiento de plantaciones y fomentar – ayudar a mejorar la productividad vía charlas técnicas, resiembra de nuevas plantas, sanidad de la plantación, poda, nutrición, riego, respectivamente.

2.- Adoptar la **Planeación Estratégica** como herramienta de trabajo considerando lo siguiente:

La **Planeación Estratégica** es el proceso gerencial de **desarrollar y mantener una dirección estratégica** que pueda alinear las metas y recursos de la organización con sus oportunidades cambiantes de mercadeo y logística de compras. (Kotler 1.990).

También se considera la **Planeación** como: Función administrativa que consiste en **seleccionar entre diversas alternativas**, los objetivos, las políticas, los procedimientos y los programas de una empresa, es por esta razón que es necesario determinar los **objetivos** antes de trazar la planificación. (Koontz, 2013).

3.- **Preparar – Invertir en Programas de Fidelización:** Retener a un cliente es menos costoso que conseguir uno nuevo.

No perder de vista a nuestros clientes – proveedores, menos en época de crisis.

Muy atentamente,

Sr. Cesar Olaya Castro