

**Riobamba 23 de abril de 2015**

### **Informe de Gerencia 2014.**

Estimada Junta Directiva.

A continuación se emite el informe de gerencia correspondiente al periodo fiscal 2014.

#### **Resumen de ventas.**

- El año 2014 presento una disminución en las ventas con respecto a los 3 últimos años, debido a cambios en nuestra visión general del negocio lo que nos obligó a buscar nuevas alternativas de negocio y sobre todo a re estructurar nuestro objetivo como empresa.
- A pesar de que las ventas bajaron se mejoraron nuestros márgenes de utilidad por actividad no significando esto que hemos logrado nuestro objetivo con respecto al valor que debemos crear como empresa sin embargo estamos caminando hacia ese objetivo.

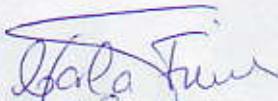
#### **Nuevas actividades.**

- Como respuesta a la difícil situación por la que enfrento la empresa durante los años 2013 y 2014, el directorio de la empresa busco incursionar en otras áreas que pueda ser más rentables y que el riesgo del capital sea menor, de esta manera se logró incursionar en dos áreas distintas: la primera es en temas de consultoría y la segunda en la producción hortícola.
- En el tema de consultoría se logró un contrato con el Banco del Estado por el valor de \$ 69.000, mejorando considerablemente nuestro flujo de caja con el anticipo obtenido.
- Con respecto a la producción hortícola se logró sembrar lechugas, tomates, pimientos, con clientes fijos que han pedido el producto, teniendo un considerable inventario en proceso.

Recomendaciones para el 2015.

- Incrementar el área de siembra, ya que se tiene demanda de los productos como lechuga crespita, tomate, pimiento morrón y fresas, y se espera que para el mes de mayo del 2015 poder proveer a una importante cadena de supermercado del país.
- Continuar con el área de compras públicas y diversificar las consultorías, ya que se cuenta con un importante staff de profesionales en áreas como Ingeniería Civil, Ambiental y Agrícola con lo cual se puede dar un portafolio de productos bien diversificados.
- Se debe bajar el índice de endeudamiento de manera que su relación con el capital mejore en un plazo no mayor a dos años.
- En el momento que la empresa cuente con los recursos se debe invertir en investigación y desarrollo de productos de manera que se pueda procesar y dar valor agregado y sobre todo hacer conocer la marca.

Atentamente.



Ing. Carla Freire.

Gerente General ARGIBAY S.A.

CI 0603038605.