

Riobamba, 20 de marzo del 2016.

## **INFORME DE GERENCIA 2015.**

### **De las actividades generales del 2015.**

- Durante del 2015 se logró concretar la idea de ingresar a otras áreas de trabajo como es el de la consultoría y se realiza un contrato con el Banco del Estado para hacer una evaluación integral a todos los municipios de la regional 3.
- Con respecto a la venta de agroquímicos nos hemos enfocado en segmentos de menor tamaño dejando los productos convencionales y enfocándonos en desarrollar productos orgánicos que a pesar de tener una participación de mercado menor proponen una rentabilidad mayor para la empresa.
- Durante el 2015 se ha invertido en el desarrollo y habilitación de la finca de producción de hortalizas en donde se han logrado alrededor de 2000 metros de invernadero y se está consolidando la producción de fresa y cebolla. Dotando a la finca de tecnología como riego por goteo y realizando prácticas de conservación de suelo.

### **Actividades financieras.**

- Con respecto a los pagos con los bancos se han logrado cubrir todas las cuotas al día de manera que la calificación con la central de riesgo de la empresa se mantenga en A y se pueda prever hacer créditos para el 2016 dependiendo de las condiciones de riesgo que enfrente el país.
- No se han realizado créditos durante el 2015 ya que la necesidad de efectivo no ha sido mayor.

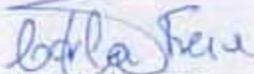
### **Informe de los Estados Financieros.**

- Las ventas durante el 2015 fueron 60% más que en 2014, esto debido al trabajo en la consultoría con el Banco del Estado y algunas entregas de insumos y equipo a proveedores del estado. La venta total del 2015 asciende a \$ 165.264,28.
- A pesar de haber tenido unas ventas mayores durante del 2015 la utilidad se vio mermada debido en parte a los honorarios que fueron pagados por la consultoría y los gastos financieros en que se incurrieron durante el 2015, además de las inversiones en las que se incurrieron en mejoras de la finca.

### Recomendaciones para el periodo 2016.

- En cuanto a ventas a crédito se debe hacer un reajuste en lo que corresponde a clientes, ya que se necesita hacer una evaluación de cada cliente y hacer una selección de los mismos, ya que no se puede contar con cartera incobrable ni menos con cuentas por cobrar con rotaciones mayores a 45 días.
- Se debe buscar darle valor agregado a los productos de la finca, de manera que se pueda alargar la vida útil de los mismos y entrar en otros mercados con mejores rentabilidades.
- Para este 2016 se debe tener listo de proyecto que incluye hacer un lugar turístico de la finca de manera que se pueda lograr otros ingresos de la misma y utilizar la infraestructura que actualmente se dispone como son casas y galpones.

Atentamente.



Ing. Carla Freire.

Gerente General.

Argibay S.A.