



INFORME DE GERENCIA

Quito, 26 de marzo del 2012

Señores

Ana Lucia Escalante

Patricio Guerra



Estimados amigos y socios de Agromixtos

Los resultados del año 2011 son favorables para nuestra empresa y fueron analizados por los que me precedieron, ahora nos toca ver adelante, al año 2012 en que estamos. Se proyecta como un año difícil, problemas sociales, políticos y climáticos, pero es también un año de oportunidades, y buscaremos en ellas, en las oportunidades hacer crecer a nuestra empresa, penetrando más en nuestro mercado actual, con más dinamia, amparados en nuestros productos que se mejoran constantemente, saldremos a nuevos mercados en la costa. Con la ayuda de todos los que hacemos AGROMIXTOS queremos lograr un mantenimiento e incremento en ventas.

La proyección para este año podríamos considerarle conservadora en un 12% de 826 mil dólares a 927 mil dólares, estas cifras corresponden al cálculo con los mismos recursos del año anterior. Hemos incorporado dos vendedores mas, I. Valladares nos apoya en desarrollo de productos, estos nuevos recursos humanos no tomamos en cuenta en este presupuesto. Se considerarán como un extra-presupuesto, tanto en gastos como en ventas.

Extra-presupuesto: Con P. Guerra, proyectamos la contratación de dos vendedores, (los mismos que ya están en función en la zona norte y Santo Domingo), I. Valladares pasa a Cotopaxi en ventas y apoyo en desarrollo de productos. Posiblemente en este año por julio se contratará otro vendedor para la zona sur. El aumento de vendedores deberá generar 15% más de ventas 140 mil dólares y también gastos, cartera y publicidad. Como no tenemos la total seguridad del comportamiento de los nuevos vendedores, preferimos ponerlos como Extra.

En este año afianzaremos la imagen de nuestros productos, con énfasis en calidad y buenos resultados, así como resaltar la imagen de AGROMIXTOS como una empresa de productos de calidad.

En el análisis del presupuesto 2012, mantenemos los mismos parámetros de costos de 2011, esto es que podemos esperar unos 74 mil dólares de utilidades netas. Dejando los rendimientos del

Extra-presupuesto para desarrollo de los productos, cartera y gastos operacionales de ventas, si estamos de acuerdo.

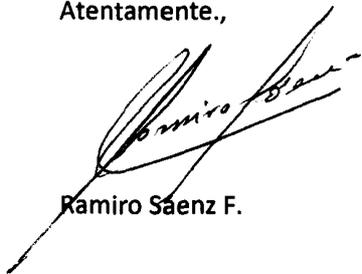
Como decíamos al principio, será un año difícil, año de elecciones, habrá que poner todo el empeño para aprovechar las oportunidades, y Ventas es el motor que mueve la empresa, así que tenemos que darle muy fuerte, con mucha presencia, mucho empuje y naturalmente con el apoyo de todos.

Dentro de los proyectos que tenemos para este año, esta la adquisición de una mezcladora de más capacidad, mejorar la línea de envasado, sellado y manejo de producto terminado. Estamos probando unas fundas más gruesas para ver los resultados en los transportes, y apoyarnos en una nueva imagen para los productos, que den la impresión de calidad también en el envase.

Tenemos un reto de aumentar ventas, crecer en el negocio, la competencia nos mira ya con respeto y los ganaderos nos dan su confianza, tenemos que aprovechar la situación del momento.

Les agradezco por el apoyo que me brindan, y les invito a seguir con mucha fuerza

Atentamente.,



Ramiro Saenz F.

