



Quito, 18 de marzo de 2013

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL AÑO 2012, RESULTADOS Y PRESUPUESTO DEL AÑO 2013

Señores

Dra. Ana Lucía Escalante M.

Agr. Patricio Guerra

En mi calidad de GERENTE GENERAL, me permito poner a su consideración los resultados de ejercicio económico 2012, los mismos que presentan los siguientes resultados:

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

PERIODO 01-01-2012 A 31-12-2012

Expresado en miles de dólares

	2011 A	%	2012 A	%	Diferencia	Variación %
Ventas Netas	825,54	100%	940,01	100%	114,47	14%
Costo de Producción	460,51	56%	582,65	62%	122,14	27%
Costo de Ventas	151,49	18%	182,80	19%	31,31	21%
Costo de Administración	112,04	14%	120,97	13%	8,93	8%
Neto antes de Impuestos	100,39	12%	50,26	5%	-50,12	-50%
Neto después de Impuestos	63,90	8%	34,26	4%	-29,64	-46%

Fuente: Balance 2012 Agromixtos, E. Hernández

Análisis de resultados:

Las ventas crecieron en 14% en relación al año anterior, los costos de producción y de ventas también crecieron en un porcentaje mayor (21% y 20%) respectivamente, esto se debió a dos factores, el 1° debido al aumento de precios y fletes de las Materias Primas. El 2°, a los ajustes de sueldos del personal, Los costos de ventas también subieron, en mayor proporción al de las ventas, una de las causas fue la contratación de dos vendedores que fueron mas gasto que ventas.



Este aumento de costos del año 2012, obliga a que en este año mantengamos una mayor austeridad en el gasto en el primer semestre, y de acuerdo a los resultados que se den en las ventas, se pensara en invertir el siguiente semestre en publicidad, arreglos de la planta o inversiones convenientes para la empresa.

El año 2012 se caracterizo por resultados muy contraídos a nivel mundial, incluyendo nuestra América y nuestro país, aunque en menos grado. El tener resultados positivos es ya una ventaja para nuestra compañía. Sin embargo se deberá manejar con mucha austeridad.

Para el año 2013 Presupuesto tenemos las siguientes proyecciones

Expresado en miles de dólares

	2012 A	%	2013 P	%	Diferencia	Variación %
Ventas Netas	940,01	100%	1048	100%	145	16%
Costo de Producción	582,65	62%	608	58%	25	4%
Costo de Ventas	182,80	19%	157	15%	11	8%
Costo de Administración	120,97	12%	136	13%	15	12%
Neto antes de Impuestos	50,26	5%	84	8%	34	67%
Neto después de Impuestos	34,26	4%	52	5%	20	62%

Fuente: Balance 2012 E. Hernández, Presupuesto P. Guerra 2013

En 2013 P, hay que considerar que el 16% de incremento, el 10% es aumento de ventas real, y el 6% corresponde a la alza de precios del mes de enero, y se toma como base un solo vendedor. Si se aumenta el territorio o el número de vendedores deberá tomarse como un aparte del presupuesto.

Se mantendrá un control trimestral de gastos en relación a este presupuesto para hacer los ajustes que sean convenientes oportunamente.

Es necesario que las ventas se den en las cantidades presupuestadas, o nos veremos obligados a cortar gastos en la misma proporción que los resultados.

Les agradezco por su colaboración y la confianza depositada.

Atentamente

Dr. Ramiro Saénz F.

GERENTE GENERAL