



INFORME PERÍODO CONTABLE 2013

Señores:

Dr. Ramiro Saenz F. y Agr. Patricio Guerra, socios de Agromixtos Cia. Ltda.

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, en ejercicio de mis funciones como GERENTE de Agromixtos, y de conformidad con lo dispuesto en las resoluciones de la Superintendencia de Compañías, entrego a ustedes el informe anual de actividades, por el periodo comprendido entre el 1 de Enero al 31 de diciembre del año 2013.

ENTORNO ECONÓMICO:

Se adjuntan para su conocimiento, los siguientes documentos:

- a) Balance General
- b) Estado de Pérdidas y Ganancias
- c) Estado de Evolución del Patrimonio Neto
- d) Anexos

Como un resumen general de la información desglosada en los documentos mencionados, tenemos los siguientes datos:

Ventas Netas:	847.787,25
Gastos Totales:	777.284,12
Ingresos operacionales:	1.954,11
Utilidad del Ejercicio 2013:	72.457,24

(Antes de impuestos y 15% de participación de trabajadores)

Como es de su conocimiento, a partir del mes de agosto del año anterior, asumo la Gerencia General, manteniendo el esquema de dirección de la Gerencia anterior.



En el período 2013, como se puede apreciar en los balances adjuntos, se produce una disminución del 3,8% en el valor de ventas netas de la compañía, situación que generó un decremento en los ingresos y la liquidez.

Otro problema presentado, fue el aumento que cada año se produce en los precios de las materias primas y otros insumos utilizados en nuestra producción; aumentos que originaron una subida en los costos de producción.

En cuanto a la producción desarrollada durante el año 2013, tenemos que se elaboraron 948.912,4 kg (948,9 TM) entre minerales, desinfectantes y maquilas realizadas, cifra que contrasta con los 1.036.435,94 kg (1.036,4 TM) elaborados en el año 2012. Es decir, hubo una disminución en la producción del 8,4%.

Estas situaciones pudieron ser contrarrestadas, con la eliminación de la entrega de promociones a nuestro principal distribuidor en la sierra, y además con la separación de la empresa de la persona que se desempeñaba como Asistente de Planta, situaciones que si bien es cierto, generaron una molestia temporal en nuestro distribuidor y en el área de producción, permitieron evitar un desbalance en el punto de equilibrio de la compañía.

Con todos los datos presentados en los balances, vemos que el Apalancamiento Patrimonial (0,48) bajó en relación a los años anteriores, esto en razón del aumento de los Pasivos. En el año en curso, se intentará disminuir estos valores con el fin de mejorar este índice.

El promedio de días de cobro está en 70, lo que todavía genera ciertos problemas de liquidez especialmente en ciertas épocas del año. Así, el índice de liquidez inmediata sigue teniendo un valor bajo (0,17), es decir que de cada dólar de deuda la empresa tiene 0,17 dólares de liquidez inmediata para cubrir dicha deuda. Esta situación, debe ser analizada para ir logrando un cada vez menor tiempo en la cobranza.

Por otro lado, el año anterior se decidió que del valor de 76959,24 que se debía a los socios, se pagaría un mínimo del 15%. En el período 2013, fue posible pagar el 20,47% del valor indicado, quedando al cierre de dicho período contable 61200 dólares por pagar a socios.



A pesar de todas estas situaciones, gracias al mantenimiento de un buen capital de trabajo en la compañía y al manejo controlado de gastos, se ha logrado tener también buenos resultados en el período, como son:

- Apalancamiento Financiero (2.065), nos revela que el negocio, sigue siendo una buena fuente de rentabilidad para los señores socios, lo que nos anima a seguir trabajando en el crecimiento de la empresa.
- Rentabilidad sobre ventas después de impuestos del 7.26%, que si bien es cierto es baja en relación a lo presupuestado, indica que con nuevas estrategias podemos mejorar este valor.

ENTORNO COMERCIAL Y SOCIAL:

Durante el año 2013, se dictó charlas de capacitación en diferentes sectores de la costa y sierra del país. Estas charlas, permitieron dar a conocer nuestros productos especialmente en comunidades, en donde no eran conocidos.

Se participó en algunas ferias, las más importantes Expogan y la Feria Holstein. Nuestra presencia en estos eventos, nos permitió realizar contacto directo con los clientes y darnos a conocer mejor en las zonas en donde se realizaron dichas ferias.

Para este año, se tiene planificado realizar un trabajo conjunto con la Gerencia de Ventas, para realizar nuevas capacitaciones y realizar un mejor seguimiento de los resultados.

Se sigue manteniendo la modalidad de consignación con el almacén de la Asociación de Ganaderos del Litoral en Guayaquil. En este lugar, el producto que más aceptación tiene es el Sellomix.

En el mes de diciembre, se realizó el agasajo navideño al personal de la compañía, para lo cual se hizo un almuerzo en un hotel de la ciudad y se compró bonos navideños en el Mega Santamaría.

Para los clientes, se mandó a elaborar chalecos y esferos con el logo de la compañía. Estos productos fueron entregados a partir de enero a los diferentes clientes.

CONCLUSIONES:



En conclusión, el periodo contable 2013 fue un año que aunque no cumplió el presupuesto planificado de ventas, se pudo manejar, para que la empresa arroje valores satisfactorios para los socios.

Sin embargo, esto implica una mayor responsabilidad de todos quienes formamos parte de ella, pues este año, es indispensable buscar nuevas estrategias de mercadeo, que nos permitan mejorar los resultados obtenidos en el periodo anterior. No olvidemos, que cada vez los costos de producción se incrementan, por el aumento en el costo de las materias primas y demás insumos, lo que nos obliga a buscar urgentemente nuevas estrategias de ventas y mejoramiento de cobros.

Para lograr este objetivo, les solicito toda su colaboración, con su trabajo, ideas y esfuerzo. Agromixtos es una compañía que funciona como un equipo de trabajo, en el cual cada uno de nosotros cumple un papel fundamental, para que la compañía se mantenga y siga creciendo. Aunando esfuerzos y trabajo, veremos reflejado en el futuro los resultados y tendremos la satisfacción de participar en el crecimiento de nuestra compañía.

Atentamente,

Dra. Ana Lucía Escalante M.

GERENTE GENERAL