



**INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL
PERÍODO CONTABLE 2014**

Señores:

Dr. Ramiro Saénz 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 2014.

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

Resumiendo la información contenida en los mencionados documentos, tenemos los siguientes datos:

Ventas Netas:	810233,82
Costos y Gastos Totales:	740538,93
Ingresos operacionales:	3467,75
Utilidad del Ejercicio 2014:	73162,64

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

Como pueden ustedes ver, las ventas disminuyeron en un 4,4% con relación al año anterior (847787,25 dólares), situación generada especialmente por el cambio en los administradores de nuestro principal cliente, a partir de septiembre



del año anterior, quienes decidieron suspender las compras que hacían a nuestra empresa.

Otra situación complicada, fue el aumento en el costo del arriendo del local que ocupamos, en un 53.5% del valor anterior. Estas situaciones junto con la subida de precio de algunos de los insumos utilizados en nuestra producción, nos obligaron a tomar medidas como la contratación en el mes de noviembre de un vendedor para las provincias de Tungurahua, Cotopaxi, Chimborazo y Bolívar, y de un distribuidor en el mes de octubre para la provincia de Manabí. Esto ayudó a que la empresa mantenga su funcionamiento normal y una utilidad al final del ejercicio similar a la del año 2013.

En cuanto a la producción desarrollada durante el año 2014, debo indicar que se elaboraron 878884,42 kg (878.88 TM) entre minerales, desinfectantes y maquilas, cifra que contrasta con los 948.912,4 kg (948.9 TM) elaborados en el año 2013. Es decir, hubo una disminución en la producción del 7,4%.

Con todos los datos presentados en los balances, vemos que el Apalancamiento Patrimonial (0.67) tuvo un incremento en relación al año anterior, gracias a la disminución de gran parte de la deuda que se mantenía con los socios desde años anteriores.

El promedio de días de cobro está en 50, una disminución considerable en relación a otros años, lo que nos permitió tener una mejor liquidez y por tanto pudimos cubrir la deuda con los socios arriba mencionada. Nuestro índice de liquidez inmediata tuvo un valor en el período 2014 de 0.81, es decir que de cada dólar de deuda la empresa tiene 0.81 dólares de liquidez inmediata para cubrir dicha deuda.

Pese a la disminución en las ventas y gracias al mantenimiento de un buen capital de trabajo en la compañía, a la disminución en los días de cobro y al manejo controlado de gastos, se ha logrado tener buenos resultados en el período, como son:

- Apalancamiento Financiero (1.49), aunque bajó en relación al año anterior, pero el giro del negocio de la empresa, 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 5.8%, que si bien es cierto es baja en relación a lo presupuestado, indica que con nuevas estrategias y los trabajos que se están realizando, podemos mejorar este valor.

Por otro lado, en la reunión de socios del año anterior, se acordó pagar la mayor cantidad posible de la deuda pendiente por 61200,00 dólares que se debía a los socios desde años anteriores. De este valor, se alcanzó a cancelar la cantidad de 54200,00 (Cincuenta y cuatro mil doscientos dólares) durante el período 2014.

ENTORNO COMERCIAL Y SOCIAL:

Durante el año 2014, se presentaron exigencias de los diferentes Ministerios que controlan nuestra empresa: Ambiente, Relaciones Laborales y Agricultura bajo el área de Agrocalidad. Estos entes regulatorios, solicitaron el cumplimiento de diferentes requerimientos, cada uno en su área, los cuáles necesitaron mucho tiempo invertido de parte de nuestro personal, para poder ser cumplidos.

Agrocalidad, empezó las auditorías para la certificación de las empresas con normas de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Por este motivo, se han realizado y se continúan realizando implementaciones en nuestro sistema de producción y calidad, que nos permitan pasar sin novedades esta auditoría, cuando se la realice en nuestra planta.

Se registró en el Ministerio de Relaciones Laborales, el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional, el cual será entregado al personal para su conocimiento a través de una capacitación. Se elabora también el Reglamento Interno de la empresa, el cual está en proceso de registro en el mencionado Ministerio.

En definitiva, actualmente nuestra empresa cuenta con todos sus permisos al día, lo que facilita nuestro normal desenvolvimiento en el mercado nacional.

Por otro lado, se envió a cursos de capacitación a los responsables del área de contabilidad y de control de calidad, para permitir su actualización de conocimientos.



En el área comercial, igual que en el período anterior, durante el año 2014, se dictó charlas de capacitación en diferentes sectores de la costa y sierra del país. Estas charlas, permitieron como siempre dar a conocer nuestros productos y servicios e ir incrementando nuestra presencia en sectores donde no se nos conocía.

Se participó también en algunas ferias a nivel nacional, lo que nos permitió realizar contacto directo con nuevos clientes, con algunos de los cuales actualmente ya estamos trabajando.

En el mes de diciembre, realizamos el festejo para los empleados de la empresa, mediante un almuerzo en un conocido restaurante y la entrega de bonos navideños de Supermaxi a cada uno de los miembros del personal.

Para los clientes, se mandó a elaborar agendas con el logo de la compañía, mismas que fueron entregadas a partir de enero a los diferentes clientes.

CONCLUSIONES:

Si bien es cierto, la pérdida de nuestro principal cliente a partir del último trimestre del año anterior, disminuyó las ventas mensuales, también nos permitió tener una mejor liquidez, pues este cliente cancelaba las facturas por sobre los 90 días. En cambio, a partir del último trimestre del año, gracias a la exigencia a los señores vendedores, se logró el cobro oportuno de los valores adeudados, a la mayoría de los clientes que ellos manejan, a un tiempo entre 30 y 75 días.

Esta liquidez permitió que podamos manejar financieramente la empresa, sin realizar préstamos ni a instituciones bancarias ni a terceros.

La difícil situación de la pérdida de este cliente, hizo que se busquen alternativas para contrarrestar la misma, y nos dimos cuenta que en el Ecuador todavía existen nichos de mercado en los que es posible que Agromixtos ingrese con sus productos. Situación que debe ser analizada y aprovechada por nuestro departamento de ventas.

Por otro lado, los requerimientos solicitados por los diferentes entes de control a los cuales estamos sujetos, han exigido el uso de una gran parte del tiempo por



parte del personal de administración, dificultando la realización de sus actividades normales de trabajo. De seguir esta situación igual o mayor en este período, tendríamos que pensar en la contratación de una persona que nos ayude ya sea en el área técnica, o en el área de trámites y documentación.

Es necesario que durante este año, mantengamos la visión de crecimiento de nuestra empresa, mediante la búsqueda e implementación de estrategias que nos ayuden a lograr este objetivo.

Esta administración, siempre está abierta a proporcionar las facilidades necesarias, dentro de las posibilidades de la empresa, tanto al área comercial como al área de producción, para realizar los cambios estructurales que sean necesarios, permitir el despliegue de publicidad y la participación en eventos que nos permitan desarrollarnos y crecer como empresa.

Para lograr este objetivo, como siempre, les solicito toda su colaboración, con su trabajo, ideas y esfuerzo. Hemos podido darnos cuenta, de que no dependemos de un solo cliente para funcionar y esto debe darnos la fortaleza para seguir actuando como el equipo de trabajo que somos, y a través del cual seguiremos logrando nuestro crecimiento a nivel nacional.

Atentamente,

Dra. Ana Lucía Escalante M.

GERENTE GENERAL