



**INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL PERÍODO
CONTABLE 2015**

Señores:

Dr. Ramiro Saénz F. y Agr. Patricio Guerra, socios de Agromixtos Cía. Ltda.

De mis consideraciones:

A través del presente y de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la compañía, doy a conocer a ustedes el informe de resultados de Agromixtos, durante el año calendario 2015

ENTORNO ECONÓMICO:

Se adjuntan para su conocimiento, los siguientes documentos:

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

Como resumen, de toda la información contenida en los mencionados documentos tenemos los siguientes resultados:

Ventas Netas:	882688,77
Costos y Gastos Totales:	807835,97
Ingresos operacionales:	3706,66
Utilidad del Ejercicio 2015:	78559,46

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

En relación al año 2014, hubo un incremento del 8.9% en las ventas, gracias a la introducción de nuestros productos en la costa, mediante la modalidad de venta a través de un distribuidor. Esto nos permitió compensar la disminución de ventas en



la región sierra por la ausencia de compras durante de nuestro antiguamente mayor cliente, la Asociación de Ganaderos.

Justamente por el trabajo que se realizó en la costa y nor – occidente de Pichincha durante todo el año anterior, para capacitar al distribuidor, se pudo determinar que el mercado en esa zona es amplio y que el vendedor responsable de la misma, no estaba realizando un trabajo adecuado pues no cumplía con los cupos establecidos. Por este motivo, se decidió separarlo de la compañía a partir del mes de septiembre, pues su trabajo no representaba un beneficio para la empresa. De esta manera estuvimos trabajando el último trimestre del año únicamente con un vendedor, quien paulatinamente fue dejando las provincias de la sierra a él asignadas, para asumir las ventas en la zona del nor – occidente y en las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas. En la sierra sur, se trabajó este último trimestre únicamente con los distribuidores, sin un vendedor propio de la compañía.

Hablando de la producción del año 2015, se elaboraron 941584,3 kg (941.584 TM) entre minerales, desinfectantes y maquilas, cifra que supera en un 7,1% la producción del período 2014, pero aun no nos permite igualar las 948,9 TM elaborados en el año 2013.

Con todos los datos presentados en los balances, vemos que el Apalancamiento Patrimonial (0.61) tuvo una disminución en relación al año anterior (0.67), pero no es representativa considerando el marco económico global en el país. Esto no implica sin embargo, que dejen de buscarse estrategias para seguir manteniendo este índice o mejorarlo.

El promedio de días de cobro está en 57, que si bien es cierto tuvo un incremento en relación al año anterior, no perjudicó grandemente nuestra liquidez. Justamente nuestro índice de liquidez inmediata tuvo un valor 0.51, es decir que, hablando en términos económicos de cada dólar de deuda la empresa tiene 0.51 dólares de liquidez inmediata para cubrir dicha deuda. Es necesario entonces, tratar de mantener o mejorar este índice, buscando medidas que permitan agilizar el cobro a los diferentes clientes y así podamos seguir trabajando sin la necesidad de solicitar préstamos externos.

Otros índices financieros que podemos mencionar, para ver como estuvo el funcionamiento de la empresa durante el período 2015 son los siguientes:

- Apalancamiento Financiero (1.65), tuvo un incremento en relación al año anterior, lo que permite ver que la empresa, sigue siendo una buena fuente de rentabilidad para los señores socios.



- Rentabilidad sobre ventas después de impuestos del 5.75 %, se mantiene similar al año anterior. Se debe trabajar en nuevas estrategias para mejorar este valor.

Finalmente, en el año 2015 se terminó de cancelar la deuda a los socios, por un valor pendiente de 7000,00 dólares.

ENTORNO COMERCIAL Y SOCIAL:

Durante el año 2015, no tuvimos mayores exigencias por parte de Agrocalidad, nuestro ente regulador, pues tenemos todos los documentos y requisitos necesarios para nuestro normal funcionamiento.

Aún no se nos ha realizado la auditoría para el cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Agrocalidad indicó que existe un cronograma en el cual hay fechas para que todas las empresas del ramo sean auditadas. Estamos a la espera de que se nos informe la fecha de la realización de esta auditoría.

Hubo cambios en los requisitos indicados por el Ministerio de Relaciones Laborales, para el normal funcionamiento de las empresas. Estos trámites fueron ya hechos en esta entidad.

En el área comercial, se continuó con el trabajo de asistencia técnica, dictando charlas en diferentes zonas de la sierra y costa del país, lo que ha facilitado el trabajo de nuestros distribuidores y vendedores. En estas charlas se incluyó material de publicidad muy didáctico, el cual tuvo muy buena aceptación por parte de los asistentes y de nuestros clientes y distribuidores. Así mismo se participó en ferias, que fueron consideradas estratégicas por la Gerencia de Ventas, lo que permitió tanto el hacer presencia en zonas nuevas, como el generar contactos que nos ayuden a crecer en el mercado.

En el segundo semestre del año, fue posible realizar un paseo con todo el personal de la compañía, lo cual no se había realizado desde hace 8 años y que permitió afianzar los lazos de unión y amistad entre todos quienes laboramos en la empresa.

En el mes de diciembre como es la costumbre de la Gerencia, se realizó el agasajo para el personal, entregándoles bonos de compras, y realizando el almuerzo navideño.

CONCLUSIONES:



Los resultados de la compañía, a pesar de las difíciles condiciones económicas del país, son positivos. Sin embargo, es nuestra obligación el seguir ideando estrategias para que los resultados del próximo período se mantengan o mejoren.

Con la salida de uno de los vendedores, es necesario contratar otra persona que cubra las provincias en las que no tenemos nuestro personal y en las que existen nichos de mercado, en los que aún no son conocidos nuestros productos.

En razón de las dificultades que se van presentando en el país, sería necesario estudiar la posibilidad de empezar a exportar nuestros productos a países vecinos. Esta podría ser una buena oportunidad de extender nuestro mercado.

Como siempre hemos dicho, las ideas de cada uno de nosotros para mejorar las ventas, son valiosas. Por este motivo, toda sugerencia será analizada y puesta en práctica, si esto nos permite ir creciendo en el mercado.

Nuestro principal objetivo, debe seguir siendo entregar servicios y productos de calidad a nuestros clientes, lo que a su vez regresará a nosotros en forma de un incremento constante de ventas y sobre todo en el sentimiento de saber que estamos trabajando siempre con calidad.

Gracias por toda la colaboración prestada a esta administración.

Atentamente,

Dra. Ana Lucía Escalante M.

GERENTE GENERAL