



## INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL PERÍODO CONTABLE 2016

Señores, Ramiro Saenz y Patricio Guerra, socios de Agromixtos Cía. Ltda., de acuerdo a lo estipulado en los estatutos de constitución de la compañía, procedo a dar a ustedes el informe correspondiente al período enero-diciembre de 2016

### ENTORNO ECONOMICO:

El Ldo. Edwin Hernández ha proporcionado a ustedes, copias de los siguientes documentos:

- Estado de Resultados
- Estado de Costos de Producción y Ventas
- Balance de situación financiera
- Estado de Evolución de Patrimonio Neto
- Anexos: Análisis comparativo del estado de resultados (años 2015-2016), cuadro comparativo de ventas trimestrales (años 2015-2016), detalle de gastos acumulados del período, conciliación tributaria para el período 2016

Como es de conocimiento de ustedes, el año 2016 se caracterizó por problemas económicos presentados a raíz del terremoto del mes de abril. Esta catástrofe natural, fue un factor importante para el desarrollo de eventos económicos que afectaron el normal desenvolvimiento de nuestro negocio, nombro los más relevantes: baja en ventas y cobros en todo el país pero especialmente en la zona de Manabí, aumento en el porcentaje del IVA al 14%, contrabando de la leche con la consecuente pérdida económica para nuestros ganaderos, la vigencia de las salvaguardias que incrementó el costo de algunos de nuestros insumos.

Aparte de esta situación, tuvimos que incurrir también en un gasto no contemplado en el presupuesto, correspondiente al cambio de local de nuestras oficinas y planta, lo cual generó un gasto aproximado de 28000 dólares en adecuaciones del nuevo local.

Para tener una idea global del panorama del período 2016 en la empresa, hablando en cantidades producidas en la planta, informo a ustedes que durante los 12 meses del año, se produjeron un total de 789,469 toneladas a diferencia de las 933,394 toneladas producidas en el período 2015

Todos estos factores arrojaron los siguientes resultados económicos en la compañía:

VENTAS NETAS:	797537,27
COSTO DE VENTAS:	542830,21
<b>UTILIDAD BRUTA:</b>	<b>254707,06</b>
INGRESOS NO OPERACIONALES:	1705,38
GASTOS TOTALES:	216391,41
DEPRECIACIONES:	3880,83
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>36140,20</b>

#### **Y UTILIDAD A TRABAJADORES**

Con estas cifras se puede ver que el periodo ha arrojado una disminución en ventas del 10% con relación al año anterior.

En cuanto a los índices financieros, podemos nombrar los siguientes:

- Apalancamiento del pasivo 0,51
- Apalancamiento patrimonial 0,49

La relación 51/49 varió con relación al año anterior 60/40. Este cambio nos indica, que actualmente necesitamos financiar mediante préstamos a terceros nuestros gastos, a diferencia del año anterior en que con nuestros ingresos podíamos cubrir los gastos generados en el giro del negocio.

- El período promedio de cobro, considerando que el 96% de nuestras ventas son a crédito, ha estado en 65 días y la rotación de inventarios ha estado en 39 días (9,44 veces rotación al año)
- La rotación de activos generó un índice de 2,9
- La rentabilidad sobre ventas después de impuestos dio un 2,86%, es decir bajó en 2,89% con respecto al año anterior
- El ROA dio un valor de 13,5%. Tuvo una baja del 11,8% con respecto al período 2015. Mientras que el ROE dio un valor de 27,51% es decir 14,25% con respecto al año anterior. A pesar de la baja considerable de estos índices, el retorno sobre activos y pasivos, sigue siendo mayor al 10%, lo que nos permite decir que nuestra empresa sigue siendo rentable para los socios.
- El índice de liquidez inmediata fue de 0,40, situación que generó que tengamos que cubrir la falta de la misma a través de la obtención de un crédito.
- Nuestro punto de equilibrio actual, revela que es necesario que busquemos la forma de bajar costos fijos o aumentar ventas, pues en el periodo 2016, con el total de ventas nos hemos acercado bastante al punto de equilibrio, situación que puede generarnos un problema económico en un futuro.



Con estos datos podemos ver, que a pesar de los problemas suscitados, el crédito solicitado y el adecuado manejo de fondos, han permitido que la empresa no se descapitalice y que además siga dando utilidades promedio a los socios, todavía ligeramente mejores que las que se obtendrían en el sistema bancario nacional.

Dentro del área económica, finalmente me permito informar a ustedes, que seguimos en el litigio legal con nuestro antiguo distribuidor de la zona norte, Ing. Carlos Santamaría. Hasta el mes de diciembre del año 2016, no se tiene dictada por parte del juzgado fecha para reunión de conciliación, por lo que seguimos esperando la decisión de los jueces para ver la posibilidad de recuperar el dinero que el Ing., aún nos adeuda.

#### ENTORNO COMERCIAL Y SOCIAL

En el año 2016, se decidió contratar una persona para el área de ventas, con el objetivo de que cubra la zona norte del país, al quedarnos en el año 2015, sin distribuidor en esta zona. Se le asigna a la vendedora el área comprendida desde Cayambe hasta la provincia del Carchi. Al ver que no se desarrollaba la zona, en el mes de febrero se le indicó que tome también clientes conocidos por ella de la zona sur. Sin embargo, hasta el mes de abril, la señorita vendedora no pudo desarrollar ninguna de las dos zonas y las ventas no se incrementaron en estas zonas, por lo cual se tomó la decisión de prescindir de sus servicios.

Igualmente nos vimos en la necesidad de separar de la empresa a una persona del área de producción, en razón de la baja en la producción mensual de la planta.

Se retomaron relaciones comerciales con la Asociación de Ganaderos a partir del mes de junio, sin embargo las compras realizadas por ellos no llegan ni al 50% del promedio de ventas anteriores.

No hemos podido aumentar las ventas con nuestro distribuidor de la zona de Manabí, debido al retraso en los pagos. Esperamos en el período 2017 esto pueda mejorarse y las ventas puedan repuntar en la zona.

Como no podía ser de otra manera y a pesar de los altos gastos del período anterior, en el mes de diciembre festejamos a nuestros empleados con un almuerzo fraterno y la entrega de bonos navideños, para que puedan disfrutarlos junto con sus familias.

### CONCLUSIONES:

Como se puede ver a partir de los resultados, aunque hemos tenido utilidad en el período anterior, la liquidez de la compañía así como la rentabilidad, han tenido una baja bastante grande con respecto al año anterior. He nombrado en este informe algunos de los factores que han generado esta situación.

Es necesario que para este nuevo período, busquemos alternativas que nos permitan bajar los costos de producción y subir las ventas. Solicito a la gerencia de ventas, el buscar sea en el país o en el exterior, alternativas de nuevos productos para tomar su distribución en nuestro país. De esta manera podremos disminuir los costos de nuestros productos y mejorar nuevamente nuestros índices de rentabilidad. Igualmente solicito a la gerencia de ventas el analizar la propuesta de exportar nuestros productos a países vecinos, sugerencia que el año anterior ya la realicé.

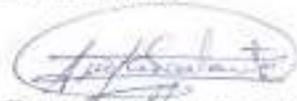
Si no tomamos nuevas alternativas, seguiremos con la misma tendencia a la baja en ventas del año anterior, situación que nos puede generar problemas económicos a futuro.

Recalco nuevamente que, 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.

La Gerencia siempre está abierta a poner en práctica alternativas previamente analizadas, que puedan conducirnos a una mejora en las ventas. Es nuestra obligación el buscar mecanismos que nos permitan crecer en el mercado, apelo a su iniciativa y creatividad para conseguir este objetivo.

Agradezco finalmente por toda la colaboración prestada a esta administración.

Atentamente,



Dra. Ana Lucía Escalante M.

GERENTE GENERAL