



INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL PERÍODO
CONTABLE 2018

Señores, Ramiro Sáenz y Patricio Guerra, socios de Agromixtos Cía. Ltda., entrego a ustedes el informe socio económico correspondiente al período contable 2018, según lo establecen los estatutos de la compañía.

ENTORNO ECONOMICO:

Nuestro Contador General, les ha entregado 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
- Estado de Flujo de Efectivo
- Notas a los Estados Financieros
- Anexos: Análisis comparativo del estado de resultados (años 2017-2018), cuadro comparativo de ventas trimestrales (años 2017-2018), detalle de gastos acumulados del período, conciliación tributaria para el período 2018.

Como un resumen de los balances me permito citar algunos valores:

VENTAS NETAS:	846489,33
COSTO DE VENTAS:	504474,10
UTILIDAD BRUTA:	342015,23
INGRESOS NO OPERACIONALES:	5035,32
GASTOS TOTALES:	213885,89
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES:	4106,17
DEPRECIACIONES:	1342,03
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	127716,46
Y UTILIDAD A TRABAJADORES	



Comenzando a poner cifras y haciendo un ligero análisis, en el período enero – diciembre 2018, tuvimos una producción de 836671,03 kg., es decir un incremento del 1,6% con relación al año 2017.

Así mismo hubo un pequeño incremento de ventas del 2,5% con relación al año anterior.

Los ingresos generados durante el período 2018, permitieron que se pueda pagar las utilidades de los socios correspondientes al año 2017 y un pequeño saldo del año 2016, todo esto por un valor de 103186,00 (Ciento tres mil ciento ochenta y seis dólares), sin que esto disminuya la liquidez de la empresa, ni el capital mensual necesario para el desenvolvimiento normal del trabajo en la planta y en el área de ventas. Al cierre del año, queda un saldo pendiente de 24000,00 dólares (Veinte y cuatro mil dólares) por cancelar a los socios, correspondientes a las utilidades del año 2017. Este valor se tiene proyectado pagarlo hasta máximo abril del año contable 2019.

Esto se pudo lograr gracias al trabajo de la Gerencia con un buen manejo de ingresos y gastos, a su control adecuado de cartera, evitando el despacho de productos a clientes que históricamente no presentan un buen sistema de pagos y a una gestión de cobros por parte también de la Gerencia contactando a los clientes que presentan demora en los pagos para dar apoyo de esta manera al vendedor en su gestión de cobranzas.

Todos estos controles, permitieron que los días promedio de cobros estén en 68, disminuyendo en un 5,5% en relación al período contable anterior. Como dato adicional, el índice de rotación de inventarios, fue de 7,8 veces en el año.

En cuanto a la rentabilidad sobre ventas después de impuestos, vemos que fue del 9,77% presentando un aumento del 5,9% con relación al año anterior.

Vemos también que cada mes del año anterior, hemos superado el punto de equilibrio mensual en dinero (46400,00 dólares), lo que nos ha permitido tener una tranquilidad financiera y de pagos.

ENTORNO COMERCIAL Y SOCIAL

Durante el año 2018, no ha sido posible aumentar un número considerable de clientes sea de montos pequeños o grandes. Nos hemos mantenido prácticamente con los mismos clientes y distribuidores. Con nuestro distribuidor de Manabí, nos



ha sucedido lo mismo que el año anterior, es decir no hemos podido llegar al monto deseado de ventas, en razón de que tiene en varias ocasiones demora en los pagos. Según él nos indica, los cobros en su zona son bastante difíciles.

Se planificó contratar un vendedor para la zona de la costa en el último trimestre del año, sin embargo se decidió esperar al segundo trimestre del período 2019 para poner en marcha esta decisión.

Se obtuvo ya en el mes de mayo, el registro del producto Foscamín Camarón, pudiendo empezar a comercializarse dicho producto en las provincias de la costa.

En el mes de Agosto, tuvimos la inspección anual del Instituto Nacional de Pesca (INP) para renovar nuestro permiso de funcionamiento y mantenimiento de certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Durante la inspección no tuvimos observaciones y nuestro permiso y certificación fueron renovados.

Por otro lado, se asistió a todas las reuniones convocadas por Agrocalidad, manteniendo al día todos los requerimientos que este ente de control solicita.

En el mes de diciembre, como ha sido costumbre de esta administración, se procedió al festejo navideño del personal, realizando un almuerzo navideño en un restaurante de la capital, actividad que permitió compartir un agradable momento de compañerismo y camaradería. Así mismo se entregó a cada uno de los trabajadores de la empresa, bonos navideños Supermaxi.

CONCLUSIONES:

De los resultados arrojados por los balances, vemos que Agromixtos, sigue siendo una empresa rentable para los socios. Sin embargo, existen varios mecanismos que nos permitirían crecer como empresa y mejorar nuestra presencia en el mercado nacional, como ejemplo podemos citar: creación de una nueva línea de productos que tengan un margen de rentabilidad mayor a las sales minerales, convenio de distribución de productos traídos de mercados extranjeros para manejarlos en nuestro país, importación de materias primas para disminución de costos de producción, contratación de un vendedor adicional para el desarrollo del producto Foscamín Camarón en las diferentes provincias de la costa, aumento de clientes previo un análisis de los mismos.



Es necesario este año, analizar todas estas posibilidades y otras que las gerencias deben tener en mente, y ponerlas en marcha para lograr el crecimiento de la empresa.

Si bien es cierto la situación del país es difícil, no podemos quedarnos con esta simple visión, sino ampliar la misma para bien de la empresa que se creó un día con el deseo de hacerla crecer dentro del mercado nacional y ojalá algún momento en otros países. Esto dependerá única y exclusivamente del deseo de los socios y administradores de mantener la empresa en crecimiento, como debe de ser.

Atentamente,

Dra. Ana Lucía Escalante M.

GERENTE GENERAL