



152889

Quito, 6 de febrero de 2007

SEÑORES ACCIONISTAS DE AGROMIXTOS CIA. LTDA.

De mis consideraciones:

Al presentar el informe de balance económico del año 2006, debo hacer énfasis en varios puntos, que a mi juicio son sumamente importantes:

❖ **PRODUCCION:**

Incremento de 13,60%, que como crecimiento es muy aceptable, siempre y cuando los gastos hubiesen mantenido la misma proporción, pero estos crecieron en un 16,80%. Esto a pesar de una serie de medidas duras como fue la reducción de sueldos de las Gerencias y otras más.

Encontramos una diferencia contable en Mano de Obra MO de: Contabilidad y Producción, que corresponde a tiempo ocupado de nuestros trabajadores en otras funciones como: Cargar y descargar mercadería, arreglos de planta y a veces tiempo usado para "Hacer fundas" ya que no teníamos producción.

MO Contabilidad	8457.95	
MO Producción	5002.60	59%
Diferencia	3455.35	41%

Podemos sacar la conclusión de que con los mismos elementos que tenemos podemos producir un 41 % más y esto debemos tenerlo muy en consideración, y que por este solo parámetro sabemos que apenas estamos ocupando el 59% de la capacidad de nuestra planta en 8 horas.

❖ MANEJO CONTABLE

Estado de pérdidas y ganancia:

Ventas Netas	179.719.50	100%
Costo	97.635.23	54.33%
Gasto	81.276.18	45.22%
Total Costo y Gasto	178.911.41	99.55%
Utilidad antes de Impuestos	808.09	0.45%

Estas cifras reales, son un indicativo de que si bien es cierto hemos caminado, pero el esfuerzo debe ser mayor este año para lograr nuestros objetivos. Hemos pasado nuestro punto de equilibrio, y debemos mantener un mejor control de los gastos y realizar necesariamente UN INCREMENTO EN LAS VENTAS Y POR ENDE UNA BUSQUEDA DE NUEVOS CLIENTES
Los impuestos los pagaremos con nuestros créditos tributarios.

VENTAS

❖ Ventas:	Año 2005	Año 2006
	160.300.12	180.683.20

Este aumento (11,28%), significó también egresos, ya que se contrató un vendedor y una Auxiliar de Control de Producción

- ❖ .El vendedor nos ha costado \$ 9.095,79 en el año, vs. \$ 31.269.91 en ventas, esto es que cuesta el 29% de sus ventas, es decir que esta por debajo de los ingresos que produce a AGROMIXTOS. Sin embargo en honor a la verdad, en los últimos meses demuestra una recuperación, y es mi recomendación el mantenerle, siempre que sus ventas no sean inferiores a \$ 5.000,00 por mes.

Mis recomendaciones son:

Hace falta definir las funciones específicas de cada uno, si bien en terminar generales están establecidas, no hemos tenido la prolijidad de definirla completamente, esto hace que en algunos casos dupliquemos esfuerzos, y en otros falte este esfuerzo.

Para esto haremos un borrador previo para análisis con cada uno de nosotros. Una vez establecidas estas responsabilidades se pondrán parámetros para evaluaciones. Consideración que considero necesaria, ya que tomando en cuenta que todos percibimos un sueldo por el cumplimiento de las mismas, debemos buscar

correctivos cuando estas no nos permitan llegar a la consecución de los objetivos planteados como área y como empresa.

En términos generales, y para un segundo año de la Empresa, considero que si sé esta manteniendo un crecimiento adecuado, pero nos falta salir a vender más.

Atentamente

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Ramiro Sáenz', is written over a horizontal line.

Dr. Ramiro Sáenz
GERENTE GENERAL