



REPRESENTACIONES AGRÍCOLAS MANANTIAL - REPAGRIMAN CIA. LTDA.
INFORME ANUAL DE GERENCIA
AÑO 2018

Señores socios:

En cumplimiento de los Estatutos Sociales de la compañía, tengo a bien presentar el informe de gerencia correspondiente al ejercicio económico 2018, así como también los estados financieros.

La empresa, según balance a 31 de diciembre del 2018, cuenta con un activo de \$208126.32, el cual se distribuye en, activo corriente \$45824.57, en el que se destacan las cuentas por cobrar por \$11727.2, los inventarios de los productos en proceso por \$28800.00.

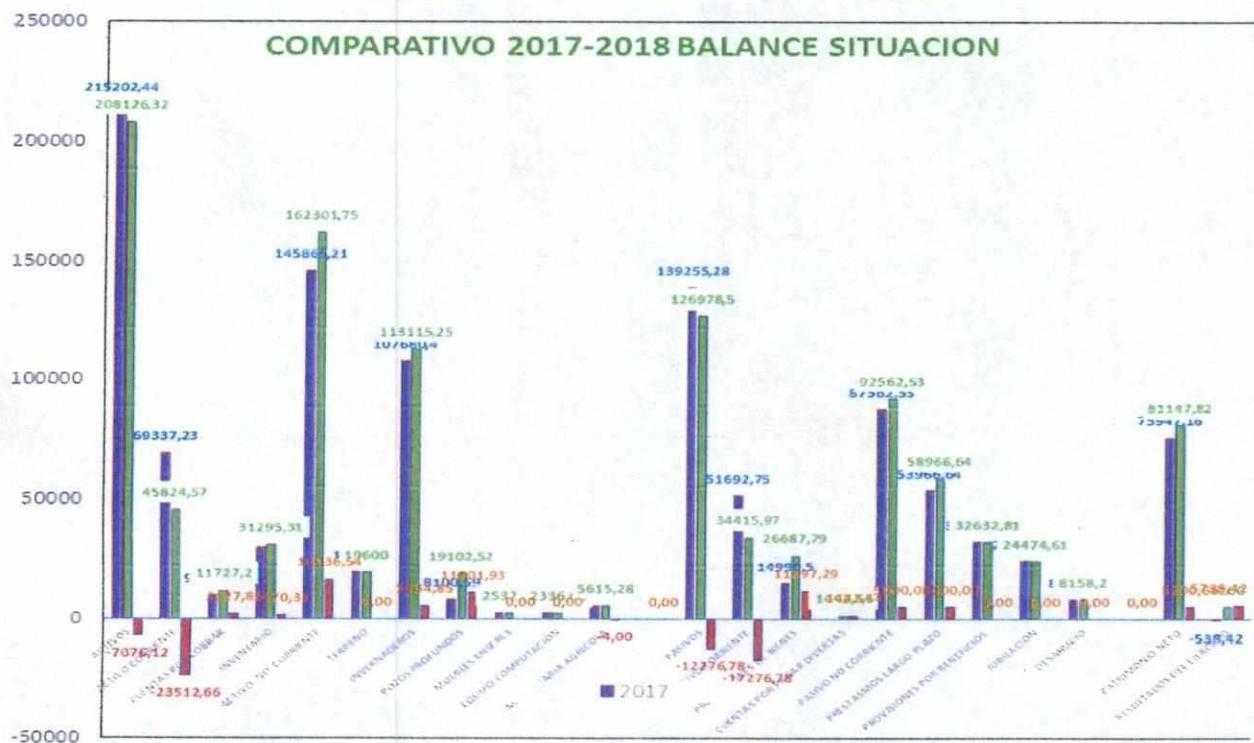
El Activo no corriente es de \$162301.75. Las principales subcuentas son terrenos por \$19600.00, Invernaderos por \$113115.25, Pozos de agua profundos por un valor de 19102.52, Muebles y enseres 2532.68, Maquinaria Agrícola con \$5615.28. En estos valores están considerados las depreciaciones respectivas.

Las cuentas de pasivo son \$126978.5, que se distribuye en pasivo corriente \$34415.97, dentro de las cuales se destaca cuentas por pagar a proveedores por \$26687.79, provisiones para beneficios sociales \$2639.94

El pasivo no corriente es de \$92562.53 de los cuales los préstamos a largo plazo son de \$58966.64 y provisiones para jubilación y desahucio por \$32632.81.

El patrimonio neto es de \$81147.82.16 que se distribuye en capital suscrito de \$32251.45 y aportes de socios de \$45957.09.

Por lo tanto, los resultados, económicas del año 2018 arrojan una utilidad de 5200.66 dólares.



Al comparar los resultados con los del año anterior, con el apoyo del presente gráfico, podemos observar que existe una disminución importante en las principales cuentas; se han disminuido los activos, sobre todo el activo corriente. La cuenta de pasivo, se disminuye, como consecuencia de la condonación de los sueldos por pagar por parque del que suscribe, mas no por el giro del negocio. Se incrementan significativamente también las cuentas por pagar.

El resultado, a pesar de ser positivo son valores poco atractivos, si se compara con la inversión existente.

En cuanto al estado de resultados, se puede observar, que los ingresos en el año 2018 fueron de \$199165.41, de los cuales, \$27916.94 son ingresos por venta de apio kilo Supermaxi, \$97849.53 por venta de apio Aki, \$3355.03 son ingresos por otros productos, 51589.82 son otros ingresos u otros clientes.

Los costos y gastos son \$ 193964.75, de los cuales \$25406.43 son compras de plántulas de apio. Los gastos de mano de obra es el rubro más alto, este asciende a la suma de \$98439.48, que incluye sueldos con todos los beneficios sociales, indemnizaciones, alimentación, agasajos y otros. El costo de insumos agrícolas tiene un valor de \$30393.92.

Es necesario dejar constancia que, por voluntad propia, hago una condonación de la deuda que la empresa tiene conmigo, por sueldos no pagados, por un valor de 25187.66, que se registraron en la cuenta 2010803000 de sueldos por pagar.



Al comparar el estado de resultados con el año inmediato anterior, podemos determinar que existe una disminución en ventas de -16957.96 dólares en el año, y si a esto se disminuye los 25187.66 (condonados) registrados como ingresos no operacionales, la disminución de las ventas anuales respecto al año 2017, es de 42145.62.

Es necesario dejar constancia de que la situación de la empresa se ha visto afectada por dos razones: La disminución de pedidos y precios de venta de nuestro producto principal, y también, la falta de respaldo de los herederos socios, quienes, por falta de acuerdos no han permitido tomar acciones urgentes como créditos, aportes, firma de documentos, que hubieran permitido hacer inversiones para proteger los bienes y evitar pérdidas mayores, así como también desarrollar nuevas iniciativas.

Es muy importante desarrollar nuevos proyectos, que nos permitan ofrecer nuevos productos o servicios, para lo cual, es imprescindible hacer nuevas inversiones, ya sea como aportes de capital de los socios, o por lo menos obtener nuevos créditos. Lamentablemente nuestro principal comprador que es Supermaxi, no nos garantiza volúmenes de compra aceptables y el precio del producto se ha vuelto inestable producto de la gran oferta.

Con ese propósito, se ha establecido una alianza estratégica por 5 años con la compañía Bluegal, compañía que está conformada por capitales ecuatorianos, chilenos y peruanos; quienes requieren 1 ha. de nuestras instalaciones para producir plantas de arándanos. Como compensación nos dejarían implementando una ha, adicional, de cultivo comercial. Es necesario indicar, que el costo de las plantas para formar una ha de arándanos es de 35000 dólares, a esto hay que sumar los costos de los insumos agrícolas, la mano de obra, el mantenimiento, las herramientas, la cosecha y la pos cosecha, todos estos valores están a cargo de Bluegal.



El beneficio de la cosecha será, el 100% a favor de Repagriman, durante los 3 primeros años. En el año 4 y 5 se compartirá el beneficio de la siguiente manera: 70% para Repagriman y el 30% para Bluegal. A partir del año 6 concluye el contrato y de ahí para delante el 100% del beneficio de la cosecha es para nuestra compañía. Cabe indicar que la vida útil del arándano se estima en más de 10 años.

El compromiso de Bluegal también es reparar las 2 has. de invernaderos que requiere el proyecto (5 bloques). Los valores de reparación de los invernaderos, deberán ser pagados por nosotros, una vez que se tenga la producción de la fruta de los cultivos de arándanos.

Según experiencias en otros países, una vez establecido el cultivo, puede durar 10 años, con producciones que pueden variar de 5 a 25 toneladas por ha /año.

Las estadísticas de este proyecto son muy atractivas, pero no deja de tener un riesgo, ya que todo cultivo tiene sus propios problemas fitosanitarios, así como también problemas climáticos y de mercado. Será necesario desarrollar nuestra propia tecnología que siempre difiere de los países de 4 estaciones.

Para alivianar la falta de recursos y la liquidez, recomiendo capitalizar las utilidades.

En vista de la delicada situación de la compañía, es muy necesario la inyección de capital, ya sea aportes de socios, apertura a nuevos capitales, alianzas con otras empresas o personas que estén dispuestas a invertir o gestionar créditos en el sector financiero. Este recurso debería permitir reconstruir la infraestructura dañada y obsoleta, así como emprender nuevos proyectos y nuevos productos que nos permitan incrementar significativamente los ingresos y encontrar una rentabilidad razonable.

El único camino que queda para que la compañía tenga resultados diferentes, es haciendo cosas diferentes, y para eso es imprescindible capitalizar, caso contrario el futuro de la empresa es preocupante, corriendo el riesgo de que se continúe trabajando a perdida y que en determinado momento se vuelva insostenible, y se tenga que paralizar con las consecuencias que esto conlleva.

Abrigo la seguridad de que los socios sabrán tomar las mejores decisiones.

Quito 10 de abril 2019

Atentamente,
REPRESENTACIONES AGRICOLAS MANANTIAL
REPAGRIMAN CIA. LTDA.

REPAGRIMAN
REPRESENTACIONES AGRICOLAS MANANTIAL
AGRICULTURA DE EXPORTACION
GERENCIA

Ing. Ángel María Arcos Cabezas
GERENTE GENERAL