

## **AGRO EXPORTADORA GARYTH SA**

### **INFORME DE GERENCIA, JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS.**

#### **RESULTADOS 2010.**

Durante el año 2010, la empresa ha producido ventas de Palma Africana por un monto de 137.947,90 USD y ventas de Cacao que alcanzan los 116.695,85 USD y un ingreso mínimo de por intereses cobrados de 98,92 USD conformando un total de ventas de 254.742,67. La empresa ha experimentado un incremento en los ingresos de 121.190,11 USD, con relación a las ventas registradas el año 2009.

La empresa pese al incremento en las ventas también a reflejado una amplia pérdida durante el 2010 debido que se ha incursionado en el último cuatrimestre en la comercialización como acopiador y vendedor de cacao de terceros, los valores pagados y costos indirectos de comercialización no fueron eficientemente cubiertos por las ventas del mismo producto.

Además la empresa realizó durante el año varios cultivos de ciclo corto que cuestiones ambientales no se pudo observar el rendimiento esperado de los mismos, ciclos cortos como el maíz y malanga. También la empresa incursionó en el sembrío de maracuyá y ante el constante ataque de plagas y también como lo pronuncie anteriormente factores ambientales dicho producto se ha convertido en gran parte como un gasto debido a la pérdida considerable espacios del cultivo.

Como se puede notar la pérdida se basa en múltiples factores, entre ellos el principal y de mayor incidencia fue justamente el factor climático que provocó en la parte de los cultivos perennes descenso en la producción por caída de flores o aborto de frutos y aumento en la incidencia de plagas y enfermedades principalmente el cacao y también en la palma.

Hemos visto como se han aumentado gastos fijos con respecto al año anterior lo que también afecta sensiblemente el resultado económico.

Considero que para el año 2011 debemos tomar correctivos urgentes y demás medidas preventivas para evitar o mermar los efectos que el factor climáticos nos achaque, también debemos implementar varias estrategias con respecto a la compra del cacao para comercialización como ampliar el listado de nuestro de proveedores y buscar trabajar con algunos acopiadores asentados en la región con el afán de alcanzar un mayor volumen que nos permita cubrir costo y gastos ya que considero que esta actividad añadiéndole algunos cambios y mejoras es muy beneficiosa.



Esperamos y anhelamos que para este año podamos mejorar las políticas de manejo de información y además de poder implementar políticas de compras, estrategias y organigramas de visita y recolección que nos permita ser mas eficaces y eficientes en lo que a la comercialización del cacao acopiado respecta permitiendo que aumente nuestra rentabilidad. También tenemos programado realizar implementación de un nuevo sistema contable y la contratación de un nuevo asesor contable y financiero con la finalidad de agilizar y potenciar la toma de decisiones administrativas de las cuales hemos sufrido constantes falencias que nos acarreado constantes percances. Con ello de la misma manera se implementaran varios procesos o manuales de procesos en lo que a la planta secadora y las zonas productoras respecta, para poder determinar rendimientos y plazos de trabajo.

Todo esto con miras de reducir los gastos fijos, mejorar el rendimiento y rentabilidad de todas las actividades económicas con las que se relaciona la empresa, urgentemente mejorar el manejo de información administrativas con miras de tener menor mayor eficiencia en la toma de decisiones que siempre estarán relacionadas con la realidad económica y financiera de la empresa y sus procesos productivos y fortalecer los vínculos de confianza y trabajo con nuestros proveedores evitando de esta manera que se pierda tiempo, esfuerzo y recursos con proveedores que no cumplan con las respectivas expectativas que la empresa genere con ellos y de ellos hacia nosotros.

Gracias por su atención



José Cedeño Aguilar

Gerente General

