

**INFORME DE LA GERENCIA DE LA EMPRESA COAGVELCOR S.A. COMERCIALIZADORA AGROPECUARIA VELEZ CORDOVA POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2013.**

Lago Agrio, 14 Marzo del 2014

Señores

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

**COAGVELCOR S.A. COMERCIALIZADORA AGROPECUARIA VELEZ CORDOVA**

Ciudad.-

En calidad de Gerente General de COAGVELCOR S.A. COMERCIALIZADORA AGROPECUARIA VELEZ CORDOVA en cumplimiento a lo dispuestos de la ley vigente y de las normas estatutarias, pongo a vuestra consideración y análisis de actividades desarrolladas por la empresa en el ejercicio económico 2013.

COAGVELCOR S.A. COMERCIALIZADORA AGROPECUARIA VELEZ CORDOVA inició sus actividades en 11 de julio del año 2013, se dedica a la comercialización de productos e insumos agrícolas, avícolas y pecuarios a distribuidores, mayoristas agrícolas y agricultores en el oriente ecuatoriano.

Su oficina y bodega están ubicadas en las calles Vicente Narváez # 616 y 18 de Noviembre en el cantón Lago Agrio, para iniciar sus actividades y obtener un eficiente desarrollo de la compañía, durante este periodo se contrató al siguiente de personal: una secretaria para realizar las tareas operativas, y un chofer que es el encargado de la logística y distribución de los insumos. Además se adquirió un vehículo que facilite las visitas a clientes, cobros de cartera y entrega de productos.

Mediante negociaciones se logró que la compañía COAGVELCOR S.A. COMERCIALIZADORA AGROPECUARIA VELEZ CORDOVA distribuya con exclusividad todas las marcas de Dupocsa - CrystalChemical, Neneragro, Lavetec y Agro Farm, brindándole con esto una gran ventaja competitiva, y al poseer un segmento de mercado amplio, se realizaron los trámites en el INCOP, Quito, para la obtención de códigos para que la compañía participe en los procesos de compras públicas.

La estrategia de comercialización se basó en:

- a) Conocer las necesidades e incursionar en el mercado regional.
- b) Brindar ventas directas y asesorías técnicas a distribuidores, comercializadores y productores dedicados a la explotación agrícola de la zona.
- c) Creación de canales de distribución para una oportuna entrega de los productos.
- d) Se implementó la distribución en la línea veterinaria para aves, bovino y porcino.
- e) Disminuir cartera vencida.

Con estas estrategias se logró que su mayor campo de acción son los cantones de: Lago agro, Shushufindi, Sacha, Orellana, entre otras localidades.

Nuestras marcas en general, se han posicionado en el mercado con esfuerzo y mercadeo, es muy importante la gestión de nuestro talento humano, que mantienen buenas relaciones con los clientes (distribuidores y agricultores directos). Esta relación del equipo con los distribuidores y Agricultores nos ha permitido posicionar nuestros productos como Glifonox, Rondo, Navaja, Crystomil, Crash, Crisquat-D, Crystalpir, Pirinox, Crismaron, Ciperfos, Crisamina, Secamas, Pirimetha, Rondo Lógico, entre otros cumpliendo con nuestras expectativas.

Al cierre al 31 de diciembre del 2013 los resultados del ejercicio económico 2013 fueron los siguientes:

Ventas netas	\$ 313,659.86
(-) Costos totales	249,970.30
(-) Gastos Totales	<u>53,217.69</u>
(=) Utilidad del Ejercicio	<u>\$ 10,471.87</u>

Las cifras presentadas en los Estados financieros, son una constancia de la situación real de la empresa, los mismos que me permito someterlos a su consideración.

En conclusión la compañía está encaminada de una manera apropiada para conseguir las metas que esta administración se ha planteado, no han existido problemas de tipo laboral, legal o administrativo, y se espera que en un futuro pueda llegarse a cumplir con su visión.

Agradezco la confianza y apoyo brindado por ustedes en el desempeño de mis funciones.

Atentamente,



**COAGVELCOR S.A.**

.....  
Firma Autorizada

Ing. Julio Vélez Córdova

GERENTE GENERAL DE COAGVELCOR S.A.