

Machachi, 31 de Enero del 2015

**INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA  
AGROCORRECTORES DEL PACIFICO CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO FISCAL  
TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

Como Gerente General de la Empresa, me es grato poner a vuestra consideración el informe de la administración, por las actividades desarrolladas durante el ejercicio fiscal 2014, de acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos de la Compañía y las reglamentaciones legales vigentes

**Mercado**

Este primer año de funcionamiento de la compañía ha estado marcado por la apertura de mercado y el inicio de varias pruebas las cuales buscaban ubicar nuestro producto en los diferentes cultivos. Esto se ha logrado también a través de alianzas estratégicas que hemos realizado con distribuidores los cuales conocen las particularidades específicas de ciertos cultivos como en el sector floricultor en donde hemos venido trabajando con la empresa Brown Breeding Ingeniería, la cual nos ha permitido entrar en diferentes fincas de rosas con muy buenos resultados en todas las pruebas que se han realizado, y gracias a esto hemos posicionado a nuestro producto como un producto Top dentro de esta industria.

Adicionalmente se han realizado contactos para la consecución de clientes en la región costa específicamente en cultivos de banano en los cuales ya se han iniciado pruebas y el seguimiento de las mismas no ha mostrado el gran cambio que el uso de nuestro producto ha realizado en estos cultivos.

Sin embargo de la efectividad mostrada por nuestro producto el cambio en los métodos tradicionales de producción agrícola en nuestro país ha hecho que la introducción del mismo sea un poco lento y siempre dependan de una prueba antes del inicio de su aplicación.

Durante el 2014 las ventas se han concentrado en el sector Floricultor haciendo de este un sector estratégico para la empresa durante el 2015 los planes de acción van encaminados a la diversificación de los cultivos y la consecución de nuevos clientes para bajar la dependencia de este sector que es cada vez más vulnerable a las condiciones internacionales.

Durante el 2014 se han realizado exportaciones para clientes en el Perú segmento que se lo está desarrollando de manera paralela, pero al no contar con un distribuidor formal en este país y el riesgo de recuperación de la cartera hace que el crecimiento de este mercado sea un poco más lento, por lo que estamos trabajando para seleccionar un distribuidor para la zona norte de Perú que pueda darnos las garantías mínimas necesarias para poder ingresar en este mercado de una manera más agresiva.

#### **Desarrollo de Nuevos Productos**

En el transcurso del 2014 se han venido realizado varias pruebas para la creación de productos complementarios que diversifiquen la cartera de productos con los que cuenta la compañía es así que se ha llegado a crear un producto que ayuda en el mantenimiento de las mangueras de riego el cual ha tenido una muy buena acogida dentro de nuestros clientes.

Adicionalmente se está por terminar los ensayos para un producto destinado al sector camaronero del país el cual ha mostrado tener muchas expectativas dado que en las etapas iniciales ha mostrado muchos beneficios.

Otro producto que está en desarrollo es para el sector ganadero el cual ayudara en la producción de pastos.

#### **Producción**

En esta área tan importante en la empresa se han tenido algunos inconvenientes debido a que lamentablemente no se conocía el estado de las máquinas que se estaban utilizando por lo que los mantenimientos correctivos han sido importantes durante este año.

Adicionalmente a finales de este años se realizó la compra de un nuevo molino que nos ayudará disminuir el tiempo de producción logrando también obtener un mejor producto de más alta calidad, esta compra se la pudo concretar gracias a un préstamo personal ya que al ser la compañía nueva no es sujeta de crédito antes las entidades financieras.

El abastecimiento de las materias primas sobre todo el tema del Oxido de Calcio nos ha obligado a buscar nuevos proveedores debido principalmente a la disminución de la calidad del producto que hemos venido utilizando, con respecto a las demás materias primas no hemos tenido mayores problemas en su obtención siendo todavía una parte de ellas importada al no encontrarse en el mercado local las mismas.

En el transcurso del 2014 se llegaron a producir 85100 kilos de Enervit Full Calcium 35.

#### **Ventas**

Como lo hemos anotado en la sección de mercado este 2014 ha sido un año marcado por las ventas hacia las empresas florícolas manejadas por nuestro distribuidor Brown Breeding en el cual se concentró el 63% de las ventas del año, luego de este tenemos a clientes del Perú con el 14% de las ventas, Maere Representaciones con el 11% de participación cabe anotar que este último cliente atiende de igual manera al sector floricultor pero enfocado en el segmento de flores de verano.

La cartera de nuestros clientes ha sido bastante sana sin tener mayores retrasos por parte de los mismos los tiempos de crédito con ellos son de aproximadamente de 60 días para los locales y contado para las ventas a clientes del Perú.

El único cliente local con el que tenemos inconvenientes en la cobranza de la cartera es FARMECE con una cartera vencida al 31 de diciembre de 11,434.00 dólares, en este momento estamos ya exponiendo el caso a un abogado para que nos ayude con la recuperación de estos valores una vez que no hemos tenido respuesta de este cliente, ni tampoco del gestor de la venta que fue Arturo Arzani.

El total de las ventas del año 2014 ascienden a 367,642.74 dólares con una rentabilidad sobre ventas del 1,68% esto claro está tomando en cuenta que es el primer año de funcionamiento de la compañía.

#### **Costos y Gastos**

Con respecto a estos dos rubros se ha tratado de manejar a su mínima expresión los gastos en la compañía con el fin de poder mantener una correcta relación entre las ventas y los costos y gastos, totalizando al 31 de diciembre del 2014 361,801.85 dólares siendo el principal rubro de gasto en la empresa el destinado a la mano de obra el cual se irá diluyendo en función del crecimiento de la producción y de las ventas.

El rubro por el 2014 en mano de obra tanto directa como indirecta ascendió a 99,483.56 dólares siendo el 25% del total de costos y gastos que ascendieron durante el 2014 a 361,801.85 dólares.

El siguiente rubro por importancia corresponde a las comisiones generadas por terceros durante el año que ascendieron a 87,020.75 dólares siendo el 24% del total de costos y gastos.

En tercer lugar tenemos el costo de las regalías o derecho de uso de la fórmula de nuestro producto Enervit el cual llegó a ser en el 2014, 84,420 dólares correspondiendo al 23% del total de costos y gastos.

Cabe indicar que el impacto del IVA en nuestros resultados también es importante ya que al no considerarse como crédito tributario y al no ser susceptible de recuperarlo todo el IVA que la empresa paga en sus compras se carga a una cuenta de gasto que en el 2014 fueron 18,540.63 dólares constituyéndose en el 5% del total de los costos y gastos de la empresa.

Al finalizar mi informe, dejo presente a la Junta General de Socios mi agradecimiento por la confianza depositada en la administración y mi compromiso con la consecución de los objetivos trazados por la empresa en el mediano y largo plazo.



Carla Vásquez B.

GERENTE GENERAL