

**INFORME DE PRESIDENCIA**

Riobamba, 20 de Marzo de 2017

Señores

Miembros del Directorio, Señor Gerente General:

Me dirijo a ustedes como Presidente del Directorio de Agrícola Romero y Oñate Andes Agro Cia. Ltda. A fin de presentarles mi primer informe de labores, por el periodo correspondiente al ejercicio 2016.

Inicio mi manifiesto, considerando los escenarios externos que han circundado la conformación y puesta en marcha de la empresa, nobel aún pero con perspectivas de crecimiento a corto y mediano plazo.

Andes Agro Cia. Ltda. Inicia sus actividades en el mes de Julio del 2016 con un enfoque de servicio orientado a un relacionamiento directo con los productores agrícolas y clientes de las zonas de influencia seleccionadas por la empresa.

En ese contexto se ha procurado el establecimiento de alianzas estratégicas con casas comerciales proveedoras de insumos químicos para el agro y la incorporación de paquetes orgánicos dentro del portafolio de productos que maneja la empresa.

En torno a la consolidación de clientes nuevos se ha venido trabajando en el diseño de estrategias en donde el involucramiento de Sistemas de Información Geográfica jugarán un papel fundamental en el concepto de servicio diferenciado.

En relación a las tareas pendientes, considero fundamental establecer tres líneas de acción: la primera referente al área administrativa en donde se hace imperioso un manejo óptimo del paquete informático adquirido; el posicionamiento de la imagen corporativa; la consolidación del 

manual interno; la renegociación de deuda y descuentos; la recuperación de cartera; la consecución de financiamiento y el diseño de estrategias para elevar los niveles de ventas.

Una segunda área es la técnica, en donde se defina un mecanismo único de identificación y captación de clientes potenciales en campo, para lo cual las visitas técnicas deberán responder a un patrón estratégico de comportamiento, discurso y convencimiento.

Y finalmente el área comercial, íntimamente ligada a las otras dos áreas en donde se proponga y visibilice una propuesta de marketing dirigido a la definición de posibilidades rentables de incremento del área de cobertura de los productos ofertados, ejemplo: riego, capacitación técnica, entre otros.

Todas estas acciones se han concebido bajo el liderazgo del Gerente General, Diego Romero Granizo y con el apoyo y esfuerzo de cada una de las personas que conforman la empresa.

Primeros resultados que nos han permitido definir una tendencia mensual al alza en los volúmenes de venta sin que esto signifique estar en el umbral o por encima de éste en la relación precio de compra – gastos- utilidad.

De cara al 2017 manifiesto mi compromiso de seguir apoyando estrechamente las acciones de la administración para enfocarnos en lograr resultados impactantes en beneficio de los socios, de nuestros trabajadores, grupos de interés, de la provincia y el país.

Atentamente.



Ing. E. Soledad Oñate

PRESIDENTA AGRICOLA ROMERO & OÑATE  
ANDESAGRO CIA. LTDA.