

## **INFORME DE GERENCIA DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2002**

**Ambato, 14 de marzo del 2003**

**Señores  
SOCIOS  
"VERDEAGRO CIA. LTDA."  
Presente.-**

**De mi consideración:**

**En mi calidad de Gerente de la compañía "VERDEAGRO CIA.LTDA." y dando cumplimiento al Art. 273 de la Ley de Compañías y su reglamento, pone a consideración de la Junta General Ordinaria de Socios mi Informe de actividades cumplidas entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2002, el mismo que ha sido elaborado basándose en lo estipulado en la Resolución No.92.1.4.3.0013 del Reglamento para la presentación de Informes Anuales de los administradores a las Juntas Generales emitidos por la Superintendencia de Compañías con fecha Agosto 11 de 1992, el mismo que consta de los siguientes puntos:**

### **1.1. CONSIDERACIONES GENERALES:**

**Una vez concluido el ejercicio fiscal al 31 de diciembre del 2002, vemos que la compañía presenta un panorama alentador, en cuanto a rentabilidad de la inversión se refiere, el mismo que es fruto de las acertadas decisiones administrativas. Los resultados alcanzados tienden a llenar las expectativas de los accionistas, administradores, empleados, Gobierno Nacional, etc.**

**Se ha tratado de mantener precios competitivos e inferiores, de esta manera atraer nuevos clientes y mantener los antiguos y lograr seguir en el mercado con una proyección de crecer en el mercado nacional.**

**En forma general, puedo manifestar que la estructura financiera de la empresa refleja un flujo normal en lo que a su liquidez, capacidad de pago, productividad, capacidad de endeudamiento, rentabilidad, se refleja en mantener montos de ventas al contado en un gran porcentaje de sus transacciones.**

### **1.2. COMPARACIÓN DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS CON EL CUMPLIMIENTO REAL ALCANZADO:**

En cuanto se refiere a éste punto, la gestión empresarial ha sido muy importante, en la toma oportuna y eficiente de decisiones para dar cumplimiento a los objetivos que se plantearon para este año, así podemos mencionar:

- a.- El mercado ha crecido pero también la competencia ante precios altos en dólares contra vecinos países que mantiene una economía de monedas propias y con las ventajas de devaluaciones.
- b.- En años anteriores productos Ecuatorianos eran llevados a Perú y Colombia por el tipo de moneda les resultaba mas barato ante el cambio, pero actualmente con una inflación en dólares es difícil seguir enviado productos importados o fabricados directamente a otros países por lo tanto los clientes de la zona oriental a disminuido el consumo de nuestro producto principal como es el Pillaron.
- c.- El trabajo en equipo ha servido para mantener el bienestar y equilibrio de la empresa entre ventas y administración.
- d.- En lo que se refiere al crédito de clientes y cartera se ha concedido en mayor proporción que años anteriores, por lo tanto hemos crecido en obligaciones por pagar también con los socios, quienes nos han dado prestamos para ser cancelados a largo plazo y no se ha realizado abonos a deudas anteriores.

### **1.3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA GENERAL:**

La Junta General de Socios es el máximo organismo de la Compañía cuya función principal es supervisar el desempeño de la administración como de las decisiones tomadas dentro de sus atribuciones y comparar los resultados obtenidos; Indicando que todas las resoluciones tomadas en juntas se han ejecutado de acuerdo como constan en las actas. Por tal motivo se deja constancia de que la gerencia ha dado cumplimiento de todas las disposiciones emanadas de Junta General de Socios, sean estas ordinarias o extraordinarias.

### **1.4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

Existen nuevos mecanismos de control en las diferentes áreas de la empresa, con la finalidad de lograr llegar a la meta propuesta.

Incrementar el monto de ventas del Pillaron e incursar en otros productos de la misma manera como distribuidores y no como reventa.

#### **1.4.1. LABORALES**

En este aspecto no ha tenido inconvenientes con quienes colaboran para la empresa, pagando todos sus derechos a los trabajadores en forma puntual.

Se han cumplido de manera puntual con todos los requerimientos de las diferentes Instituciones de control Laboral como son la Inspectoría de Trabajo y el IESS.

---

#### 1.4.2. LEGALES

En el aspecto tributario se ha cumplido con los pagos a tiempo a igual que las obligaciones patronales.

#### 1.5. ANALISIS DE ASPECTOS OPERACIONALES RELACIONADOS CON LA COMERCIALIZACIÓN

En cuanto se refiere a este análisis, la comercialización en nuestra empresa se basa principalmente en el estudio de mercado y la competencia que gira a nuestro alrededor, siendo éstas las pautas que nos han permitido adoptar políticas de venta como el incentivo a nuestros clientes con descuentos y la aprobación de créditos, los mismos que se han manejado con normalidad, tomando con mucho criterio las autorizaciones, teniendo muy en cuenta la capacidad de pago del cliente. Los plazos varían de acuerdo al volumen de ventas; con una entrada del 40% y el saldo máximo a 120 días.

#### 1.6. SITUACIÓN FINANCIERA:

Con el fin de dar mayor comprensión a los socios de la compañía sobre la presentación de los estados financieros utilizaremos índices y razones para analizar la situación financiera de la empresa.

##### ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Solvencia o Liquidez  
Activo Corriente / Pasivo Corriente

$$27.778,42 / 13011,65 = 2.13$$

Esta relación nos indica que la empresa está en posibilidades de cubrir las deudas a corto plazo, a través de su activo corriente por consiguiente sus resultados nos demuestran que en el año 2002 por cada dólar de deuda se paga 2.13 lo cual significa que la capacidad financiera que se dispone la empresa para atender las obligaciones corrientes se encuentran dentro de los parámetros establecidos.

b) Pago inmediato o prueba de ácido  
Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente  
 $27.778,42 - 0 / 13.011,67 = 2.13$

Esta relación nos demuestra que por cada dólar de obligaciones a corto plazo, la empresa puede pagar 2.13 de activos rápidos para cubrirlos, encontrándose que al momento la empresa ésta en facultades de pagar en forma inmediata a sus acreedores pues tiene un valor 2.13 dólar para cancelar un \$1 de deuda contraída.

---

## ESTRUCTURA DEL ACTIVO TOTAL

ACTIVO CORRIENTE	\$27778.42	93.83%
ACTIVO FIJO	1771.19	5.98%
OTROS ACTIVOS	56.50	0.19%
ACTIVO TOTAL	29.606.11	100 %

Analizando la estructura del activo total se observa el activo corriente abarca el 93.83%, y se clasifica de la siguiente manera: (Disponible un 1.41%, Exigible 98.59%) todo lo cual demuestra que nuestra empresa es netamente comercial, y sus productos son de rotación inmediata, ofreciendo al cliente productos en buen estados y evitando el sobre stock de mercadería.

En cuanto se refiere al Activo Fijo, la empresa dispone de un porcentaje del 5.98% que se considera un valor mínimo con relación al activo total que posee la empresa para su respaldo.

En Otros Activos tales como Cargos diferidos se puede observar que existe un porcentaje del 0.19%, que es un valor mínimo que maneja la empresa con relación a todo el activo.

## CAPITAL DE TRABAJO Y RAZON DE CIRCULANTE

ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE = CAPITAL DE TRABAJO

2002      27778.42 - 13011.67 = 14766.75

El capital de trabajo que dispone la empresa es aproximadamente el 53.16% de pasivo corriente es decir se trabaja con el 52.16% dinero de proveedores y prestamos de socios, que se considera alto el dinero propio es decir abarata los precios y es competitiva en el mercado de los agroquímicos.

## MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

UTILIDAD BRUTA / VENTAS  
21712.14 / 76001.44 = 0.29%

Este índice nos permite obtener el porcentaje de utilidad bruta que maneja la empresa llegando a un porcentaje del 0.29% lo que significa que nuestra empresa esta utilizando los recursos propios en mayor proporción en relación con las ventas.

Este índice nos permite obtener el porcentaje de utilidad bruta que maneja la empresa llegando a un porcentaje del 0.29% lo que significa que nuestra empresa está utilizando los recursos propios en mayor proporción en relación con las ventas.

#### 1.7. - PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO Y CUENTAS PATRIMONIALES:

Se sugiere la reinversión de las utilidades y de esta manera incrementar el capital social de la empresa en un valor considerable, mayor inversión significa compras al contado descuentos, disminuye el costo de adquisición con la misma utilidad pero mayor rotación de los productos.

#### 1.8.- RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES PARA ALCANZAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS EN EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO:

Nuestros objetivos para el año 2003, serán los siguientes:

- A. Abrir mercado para el consumo de nuevos productos que fortalezcan la función del pilar en protección de la producción.
- B. Actualizar los productos existentes en presentación y usos.
- C. Incrementar importaciones con compras al contado bajando precios al producto.
- D. Incrementar o por lo menos mantener el porcentaje en el rubro de ventas, utilizando mayor publicidad a través del asesoramiento técnico en usos y aplicaciones, dar a conocer las múltiples bondades que tiene el producto.
- E. En cuanto a las políticas a aplicarse, será la adquisición de nuevos productos con precios competitivos, esto nos permitirá incrementar ventas y competir al nivel del mercado nacional en agroquímicos de calidad y bajo costo.
- F. Implementación de Políticas generales sobre ventas y economía, a fin de lograr mejores resultados durante éste ejercicio.

Para lograr los objetivos propuestos se necesitara la participación de todas las personas vinculadas con la empresa, es decir capacitando al personal en todas las áreas y toma de decisiones oportunas y rápidas.

ATENTAMENTE

  
\_\_\_\_\_  
ING. PATRICIO VELEZ  
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *me as*

- 3 ENE. 2005