



Santo Domingo de los Tsáchilas, 22 de Abril de 2013

Señores Socios
COMPAÑIA RENAGRO INC S.A.
Presente.-

Estimados socios y amigos:

Me complace poner a consideración de ustedes el informe confidencial de actividades de la compañía, correspondiente al año 2012.

1. SITUACION ECONOMICA GENERAL

La Empresa RENAGRO INC. S.A., fue constituida el 28 de septiembre de 2001, sigue marcando un leve pero estable crecimiento desde su constitución, la situación empresarial del país debido a muchos factores ya sea económicos sociales de la presente administración política, nos sumergen en una inestabilidad jurídica-económica muy severa, afectando así el crecimiento económico del país y también todo lo relacionado a comercialización de producto agropecuarios que nuestra empresa distribuye, hemos pasado fuertes problemas financieros que casi nos ha llevado al cierre de la empresa por falta de recursos. Estamos a la espera siempre del Gobierno que nos impone cargas de impuestos que ya no soportamos mas, el sector agrícola va de tumbo en tumbo desapareciendo y abandonando nuestros campos. Vivimos momentos difíciles por falta de liquidez debido a la suspensión y paralización de ciertas industrias, comercios, agricultura etc., lo que ha provocado disminución de fuentes de trabajo, pero si aumentando la inseguridad lo cual nos afectado económicamente en nuestra empresa.

2. CAPITAL SOCIAL

Al 31 de diciembre de 2012, el capital social de la compañía presenta la siguiente evolución:

CONCEPTO	CAPITAL SOCIAL	APORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES	RESERVA LEGAL	RESERVA CAPITAL	UTILIDAD RETENIDAS	PERDIDA EJERCICIO	TOTAL
Saldo Inicial al 01 enero 2012	2.000	00	00	00	56.044,02	00	58.044,02
Resoluc. Junta de accionista marz-2012	00	00	789,30	00	00	00	789,30
Aporte socios futura capitaliz. Dic-2012	00	51.747,05	00	00	00	00	51.747,05
Utilidad del ejercicio económico 2012	00	00	00	00	68,84	00	68,84
TOTAL	2.000	51.747,05	789,30	0	56.112,86	0	110.649,21

3. VENTAS

Las ventas en el 2012 fueron \$ 982.819,03 dólares, que comparados con el año anterior fueron \$929.324,32 teniendo un incremento del 5.44% que demuestra el leve crecimiento de la Empresa por la situación económica del país. Los productos que generan mayor volumen de ventas son los relacionados a productos agropecuarios como químicos, semillas, maquinaria y equipos agropecuarios etc., como ingresos principales de la compañía.



4. SITUACION FINANCIERA

Durante la actividad comercial de la compañía RENAGRO INC S.A. del año 2012, genero costos de venta, por \$ 767.073,55 dólares que equivale el 78% en relación de nuestras ventas, y sus gastos operativos fueron \$ 206.912,90 que equivale al 21% con relación a las ventas.

Las operaciones de la empresa fueron financiadas por prestamos en Bancos, al cierre de este ejercicio económico mantenemos una deuda total de \$ 186.826,99 que pongo en consideración de los socios que financieramente nos disminuye nuestras utilidades, los respaldos que garantizan estos créditos son de socios de la compañía, en lo relacionado al ámbito administrativo y laboral no han sucedido mayores cambios.

5. RENDIMIENTO

El año 2012 la empresa presenta una utilidad operativa de \$ 8.896,46 que deducidos la participación de trabajadores e impuesto a la renta arroja una utilidad neta de \$ 68,84 que pongo a disposición de la Junta General de Accionistas para que decida su destino.

6. PERSONAL

El número de personal que la compañía mantiene al cierre de este ejercicio es como sigue:

	2012
Empleados Total	5(Ingresados al IESS)

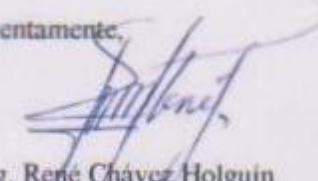
7. PERSPECTIVAS PARA EL 2013

Si bien las perspectivas del sector agropecuario y ganadero de Ecuador, la situación en la economía del País y el mercado, complica el desarrollo de los negocios, la gerencia general conforme a disposiciones de la Junta General de accionistas, se limito a realizar la administración de los bienes de la empresa, cuidando siempre su buen uso y preservación de las diferentes áreas, que permitirán en el ejercicio 2013, emprender negociaciones relativas al objeto empresarial, para el año 2013 se prevé:

1. Mejorar los niveles comerciales de la compañía.
2. Cambiar líneas comerciales improductivas por productivas.
3. Llegar con el servicio de asesoría al cliente con personal capacitado de la empresa.
4. Ser altamente competitivos en costos de operación y trasladar este beneficio al cliente final, sin descuidar la rentabilidad del negocio.

Agradecemos a los señores accionistas, ejecutivos y empleados por su labor eficaz brindada durante el año 2012.

Atentamente,


Ing. René Chávez Holguín
GERENTE GENERAL