

INFORME DE GESTION AÑO 2016
ASISTENCIA TECNICA AGROPECUARIA ASISTAGRO CIA. LTDA.

Presentado por el Gerente General

Señores Junta General de Socios:

La actividad económica de la compañía en el transcurso del año 2016, se muestra en la siguiente información:

Análisis de Ingresos, Costos y Gastos año 2016

ELEMENTOS	AÑO 2015	AÑO 2016	%	PROMEDIO MENSUAL 2015	PROMEDIO MENSUAL 2016
VENTAS	\$ 204,548.22	\$ 772,354.78		\$ 17,045.69	\$ 64,362.90
COSTO TOTAL	\$ 126,757.50	\$ 601,121.02	78%	\$ 10,563.13	\$ 50,093.42
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 77,790.72	\$ 171,233.76	22%	\$ 6,482.56	\$ 14,269.48
GASTOS ADMINISTRACIÓN	\$ 69,182.57	\$ 123,977.19	16%	\$ 5,765.21	\$ 10,331.43
UTILIDAD NETA	\$ 8,608.15	\$ 47,256.57	6%	\$ 717.35	\$ 3,938.05

Las ventas totales ascienden a \$772.354,78 con un promedio mensual de \$64.362,90; el costo total asciende a \$601.121,02 que corresponde al 78% de los ingresos, generando una utilidad operacional aproximada del 22%, a esto sumamos los gastos administrativos \$123.977,19 a lo que ejercicio económico 2016 genera una utilidad neta de \$47.256,57 que corresponde aproximadamente al 6% sobre el volumen total de ingresos.

La estrategia planteada a finales del año 2015 de incrementar un vendedor y diversificar las zonas dio resultados, pues vemos un incremento en las ventas de \$772.354,78, dejando el margen neto a la empresa de 6%, tal es así que a mediados del periodo 2016 se optó por contratar un vendedor más, para el 2017 se propone incrementar un vendedor adicional para la zona bananera con su respectivo vehículo y que el vendedor que más experiencia tiene lleve el manejo de cuentas estratégicas y la coordinación de ventas, con esto consolidaremos nuestra presencia en el mercado bananero.

Con la ampliación de la fuerza de ventas y el ejecutivo KAM, se espera que para el 2017, las ventas de la línea de nutrimientos suban por lo que se va a repotenciar el área de ensacado, incrementando una ensacadora más para lograr aumentar la productividad diaria.

En el área administrativa se incrementará un asistente, para dar soporte al personal actual.

Dados los frecuentes problemas con logística, se plantea la compra de un camion de mayor capacidad para ser oportunos en los despachos, así como analizar la posibilidad de que en este o en el siguiente periodo se pueda adquirir una plataforma para agilizar las salidas de las importaciones desde el puerto y lograr cumplir las entregas en los tiempos estimados.

Con las estrategias planteadas para el 2017, esperamos superar la meta de un millón de dolares en ventas

La Concordia, 10 de febrero 2017



José Alberto Yandun Morillo

GERENTE GENERAL