

Señores Socios:

En cumplimiento a lo establecido en las disposiciones legales y reglamentarias vigentes y en los Estatutos de la Compañía, me permito poner a vuestra consideración el presente informe de actividades correspondiente al ejercicio fiscal 2012, así como un resumen ejecutivo de la Gerencia General de la Compañía, por el ejercicio económico del 01 de enero al 31 de diciembre del 2012.

Para dicho análisis he considerado importante hacer referencia a los siguientes aspectos que detallo a continuación:

- **Antecedentes**
- **Entorno político y económico**
- **Gestión de la Compañía**
- **Estados Financieros**

1. Antecedentes

Al haber concluido el ejercicio fiscal 2012 y el período de gestión de la Gerencia se pone a consideración el siguiente informe de actividades y labores:

2. Entorno Económico:

En lo económico estos dos últimos años se han caracterizado por cambios especialmente en las políticas públicas, si bien el país reflejó un crecimiento en sus indicadores macroeconómicos al alcanzar un PIB de 8% en el 2011, este desciende al 4,5% para el 2012 y se espera para el 2013 se acentúe este estancamiento, lo que provocará una restricción en el consumo y el crédito, según lo indican los especialistas económicos.

El ambiente interno ha estado marcado por la inseguridad jurídica y ciudadana, creación de nuevos impuestos como el impuesto verde, creado en diciembre del 2011 y el Impuesto a la Salida de Divisas que nació en el año 2008 con una tasa del 0,5% hasta llegar al 5% para inicios del año 2012

En cuanto a la inflación para el 2011 registró 5,41% y para el 2012 del 5,16%, la creación de empleo básicamente ha correspondido al sector estatal. Las variaciones del salario mínimo vital para el 2011 con respecto al 2010 fue del 10%, y para el 2012 también se dio un incremento del 10,6% con respecto al año anterior.

3. Gestión de la compañía:

La gestión de la Compañía se enfoca sobre la gestión comercial y financiera de la empresa

3.1. Gestión Comercial:

En primera instancia se debe indicar que para los presupuestos de ventas del año 2012, por restricciones del mercado no se consideró ningún tipo de incremento de tarifas para los productos que comercializamos, en otras palabras nos mantenemos con las tarifas de años anteriores.

Otro aspecto a revelar ha constituido la dificultad de contratar asesores comerciales tanto para las plazas de Cuenca y Guayaquil, consecuentemente la mayor parte de las ventas globales se gestionan desde la Gerencia General.

Venta de Productos. Las ventas han crecido un 52% en relación al año anterior lo que significa un incremento de US 200,906 lo cual demuestra que las gestiones realizadas con nuestros clientes se han afianzado considerablemente, como se demuestra a continuación

RESULTADOS	A Dic 2012	A Dic 2011	%	USD
VENTAS NETAS	586,557	385,651	52.10%	200,906

3.2. Gestión Financiera

A partir del 2012, la Empresa tuvo que expresar sus Estados Financieros bajo las normas NIFs (Normas Internacionales de Información Financiera), en cumplimiento a lo dispuesto por el organismo de Control.

Se ha tratado de estandarizar y regular algunos contables- administrativos como el de compras, inventario de materia prima, pago de proveedores.

En cuanto a las obligaciones por préstamos a Bancos se han cumplido con regularidad y normalidad.

4. Resultados Financieros del 2012:

Los resultados del ejercicio económico 2012 según los Estados Financieros arroja una utilidad de **\$ 71.681**; resultado obtenido por dos fuentes por un incremento en las ventas totales de la empresa de un 52% con respecto al año anterior, y por la venta de dos activos fijos (vehículos) en el año 2012.

No debemos olvidar que mientras los gastos se han incrementado en cada año, no es menos cierto que no se ha podido dar un incremento de las tarifas de mercaderías

Si bien en verdad estos resultados no son los deseables, sin embargo nos da la pauta que las gestiones que se realicen para generar más ingresos en ventas son necesarias y urgentes.

5. Planes y Proyectos:

Corresponde a ustedes señores socios, señalar el camino de crecimiento a seguir, en mi calidad de gerente me corresponde proponer, sugerir, sin embargo la decisión final debe adoptarse en este órgano rector. Muy comedidamente me permito sugerir que en concordancia con lo planteado en el esquema estratégico los planes a desarrollarse en el 2013 deberían enmarcarse en tres ejes a saber:

- Crecimiento en ventas
- Incrementar el posicionamiento de marca y participación en el mercado
- Planificación y desarrollo de promociones que generen la fidelización de los clientes
- Mejorar el flujo de la información financiera para la toma de decisiones.

En primer lugar debo expresar mi profunda gratitud a todos y cada unos ustedes señores socios, por la confianza depositada en mi persona y por el decidido apoyo que me han brindado durante estos años al frente de la Gerencia de EURAGRO aspecto que ha sido la fuente de motivación y compromiso en la gestión realizada.

Señores socios, someto a su análisis el informe de Gerencia por el ejercicio económico 2012.

Gracias

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'W. Verhagen', written over a horizontal line.

Ing. Willem Verhagen
GERENTE GENERAL

