

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2017

Señores Socios de:
TRADINGAGRO CIA. LTDA.
Presente.-

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías y los Estatutos de nuestra Empresa en mi calidad de Gerente General, pongo a su consideración el Informe de la gestión realizada por la Administración de la Compañía **TRADINGAGRO CIA. LTDA.**, durante el ejercicio económico del 2017

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONÓMICO:

La Empresa **TRADINGAGRO VIA. LTDA.**; fue creada en el año 2015 y se planificó como su principal actividad en la compra – venta de productos agrícolas con proyección nacional e internacional. El producto principal con el cual se preveía iniciar era el cacao.

El entorno político – económico en el cual se maneja el sector agrícola, como todo el país se encuentra en un ambiente muy conflictivo e incierto por la permanente toma y cambios de decisiones políticas y económicas por parte del Gobierno Nacional. Aparte de que el año 2017 fue un año electoral.

Se espera que para el año 2018 se establezca el entorno así como se generen por parte del Estado medidas que incentiven la producción y comercialización de este producto; sobre todo porque desde mayo del 2017 ya se cuenta con un nuevo gobierno.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2017:

Los años 2015 y 2016 se dedicaron a la instalación de toda la maquinaria necesaria para la recepción, análisis, acopio, secado, almacenamiento, transporte, etc., en el local que nos ha cedido nuestra Socia Eva Albán en la ciudad de Santo Domingo en la provincia de los Tsáchilas.

Este objetivo (o sea la implementación e instalación) fue cumplido en el 100% durante el año 2015 y se encontraban preparadas las instalaciones a fin de arrancar con la recepción del producto y darle el correcto tratamiento para su posterior comercialización. Lamentablemente este objetivo no se cumplió tampoco en el 2017 por falta de clientes nacionales e internacionales

Se esperaba iniciar la comercialización, al menos nacional, desde enero 2017, pero debido limitaciones en la liquidez de la Empresa y falta de proveedores de cacao de la zona, no fue posible. El año 2018 no se sabe qué acciones se podrá tomar.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS:

Se ha mantenido una comunicación estrecha y permanente entre los Socios que conformamos la Empresa.

Durante este periodo a cargo de la actual Administración no ha sido necesario convocar a Junta General Extraordinaria de Socios

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2017 EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Durante el año 2017 las actividades desarrolladas han sido nulas,.

Por esta razón se puede afirmar que no se ha producido ninguna clase de conflictos en los ámbitos administrativo, laboral ni legal; toda vez que se cumplieron con todos los compromisos con proveedores y empleados en su debida oportunidad.

5.- COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑÍA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

La Empresa fue constituida en el año 2015 en el que generó una pérdida de USD \$ (2.791.16), el año 2016 ha generado una pérdida de \$ (266.21) y el Año 2017 la pérdida es de \$ (10.07).

Estos dos años han sido periodos únicamente de implementación, instalación, adecuación solamente han existido egresos y gastos. El resultado de los tres ejercicios es una pérdida acumulada por el valor de \$ (3.067.44). Todas las adecuaciones por \$ 55.389,67 se han registrado contablemente como Activos Diferidos a fin de que puedan ser amortizados en los próximos 5 años.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2018

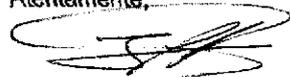
La Gerencia General recomienda y solicita a los Socios se dé todo el apoyo a esta Gerencia a fin de arrancar con el acopio y comercialización..

La subsistencia de la empresa obliga que a partir de enero del 2018 se tomen las medidas necesarias y urgentes para conseguir clientes nacionales y del exterior. Para ello es necesario obtener un capital de trabajo de al menos seis meses a través de algún tipo de endeudamiento sobre la base de una adecuada planificación de las ventas, establecimiento de costos estándar adecuados y optimización de los gastos..

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Quito, 31 de marzo del 2018

Atentamente,



Hugo Esteban Castañeda Montalvo
GERENTE GENERAL
TRADINGAGRO CIA. LTDA.