

Quito, 22 de marzo del 2013

Señores;
JUNTA DE ACCIONISTAS
AGROINDUSTRIA LA ARGENTINA AGROARGENTINA CIA. LTDA.
Salcedo.

Informe Gerencial

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa y de conformidad con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, presento a ustedes el informe de Gerencia del año 2012 en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año.

El 20 de Noviembre del 2008, la Superintendencia de Compañías mediante resolución No.08.G.DSC.010, es su Artículo primero dispone la aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”; por lo cual, este Informe está relacionado con los Estados Financieros preparados de acuerdo con las NIIF, como son el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujos del Efectivo y Notas a los Estados Financieros.

Como es a bien saber la empresa se dedica a la producción y comercialización de productos relacionados a la actividad Agrícola, se debe tener en cuenta que el producto que nuestra empresa comercializa es el brócoli, este producto se constituye como la segunda alternativa de exportación agrícola en la sierra ecuatoriana.

Su producción ha mostrado un alto dinamismo en los últimos años, pues esta actividad genera mucha mano de obra y aporta a la generación de divisas.

El brócoli, es una planta de la familia de las Brassicáceas, antes llamadas Crucíferas, originaria del Mediterráneo y Asia Menor. Esta hortaliza posee abundantes cabezas florales carnosas de color verde, puestas en forma de árbol, sobre ramas que nacen de un grueso tallo comestible. La gran masa de cabezuelas está rodeada de hojas. Es muy parecido a su

pariente cercano, la coliflor, pero es de color verde. Es un cultivo de climas frescos, por lo que su producción se reduce durante los veranos calurosos.

En los últimos ocho años, el crecimiento de las exportaciones de brócoli en Ecuador fue de 13 por ciento anual. Así, lo que comenzó como un negocio de 300 toneladas y 32 mil dólares ahora llega a las 70 mil toneladas y 69 millones de dólares anuales en exportaciones. Alemania fue la primera puerta que se abrió a las exportaciones de éste producto. En el 2010 se exportó un volumen total de 34.041,11 TM (35.527,61 miles de USD) de brócoli, de lo cual el 68% fue enviado a Estados Unidos, Japón y Alemania. En el primer trimestre de este año se ha registrado un total exportado de 5.839,71 TM (6.849,84 miles de USD) del vegetal, y Japón consta como su principal receptor, ya que representa el 30% del total. Como estrategia de fortalecimiento de las exportaciones de brócoli, el Ministerio de Industrias y Productividad ha entregado certificación de calidad a familias campesinas en Chimborazo, para que puedan dirigir el comercio de su producto al mercado europeo.

Con este antecedente se dará a conocer la gestión de la gerencia en el año 2012.

El presente informe tiene la intención de proporcionar a ustedes una información integra acerca de los sucesos más relevantes del año 2012 las mismas que se detallan a continuación.

Los resultados obtenidos por la empresa durante el Ejercicio Económico del año 2012, no han sido satisfactorios con relación al 2011, ya que en este año la empresa ha sufrido una pérdida de 168,962.79 dólares, en donde han intervenido factores como el incremento en precios de fertilizantes y materias primas, otro de los factores ha sido el cambio de clima por la constante variación, otro factor es la pérdida por la expropiación de 4 hectáreas de terreno por parte del estado para el paso de la carretera por lo cual hemos dejado de producir en gran cantidad y el factor más importante es la restricción de los mercados por parte de las preferencias arancelarias debido a que nuestro cliente se dedica a la exportación y por los problemas que se han venido dando se han visto en la necesidad de rebajarnos el cupo de venta lo cual a traído consigo la disminución del precio y de las

ventas en general.

Por lo cual la empresa se ha debido adquirir créditos bancarios que equilibren el flujo de efectivo hasta la recuperación neta de la cartera, ya que el cliente suele solicitar nuevos plazos de pago.

En cuanto a los Activos Fijos mostraron un incremento por la adquisición de Maquinarias y Equipos, Vehiculos y sobre todo por la revaluación de los terrenos que ascendieron a 1.226,027.95

La economía ha permanecido relativamente estable, a pesar de los constantes cambios en las medidas gubernamentales, que han restringido el mercado, trayendo con ello inconvenientes que repercuten en los costos y la venta del producto.

Debo recalcar que la administración ha venido trabajando normalmente para lograr mantenerse un adecuado nivel de ventas y el desarrollo de los niveles financiero y administrativo.

Naturaleza del negocio

Como se ha indicado al inicio de este informe la empresa se dedica a la producción y comercialización de productos relacionados a la actividad Agrícola. Generalmente la empresa se dedica a la producción de brócoli.

Pese a la crisis mundial, nuestra producción ha logrado sostenerse y mantenerse.

Debido a la competitividad existente de los países principalmente de México, Guatemala y España, los empresarios han buscado nuevos mercados que garantizan seguridad en lo que se refiere al precio.

Para nuestro cliente asegurar el mercado de los EEUU es muy importante ya que es el mayor consumidor de brócoli del mundo.

Por lo expuesto se citan los objetivos y estrategias que la empresa espera alcanzar este año para mejorar su producción y así llegar al objetivo principal que es la obtención de utilidad estos son:

Objetivos y estrategias

Objetivos.-

- Ventas.- Abrir nuevos canales de distribución en mercados nacionales y con expectativas futuristas mercados internacionales.
- Cooperación Empresarial.- Completar la gama de producción y reforzar la capacidad de negociación.
- Fortalecer la imagen de la empresa en mercados nacionales e internacionales.
- Uso de Nuevas Tecnologías.- Como herramienta impredecible para la mejora competitiva de la empresa.
- Buscar y Cualificar nuevos clientes potenciales.
- Apoyar para la apertura de nuevos mercados.
- Calidad optima en la elaboración de nuestro producto.
- Cumplir requisitos y normas de calidad exigidas por el mercado actual

Mediante el cumplimiento de los objetivos, la empresa espera seguir alcanzando sus metas, mediante la aplicación de las siguientes estrategias:

- Establecer relaciones comerciales con clientes potenciales
- Invertir en nuevas tecnologías
- Establecer nuevas relaciones comerciales y consolidar las ya existentes
- Mejorar la Infraestructura del Sector
- Desarrollar nuevos productos.

La empresa debe aprovechar los Recursos Financieros y no financieros para alcanzar los propósitos de manera que permita evitar situaciones de iliquidez, altos costos de financiamiento, desabastecimiento en la producción entre otros factores que pueden afectar a la evolución de la empresa.

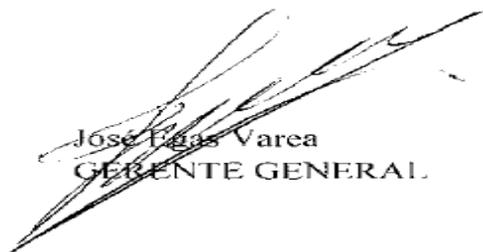
Por lo expuesto se concluye que la contabilidad se ha ceñido de acuerdo a las normas y leyes pertinentes dictadas por el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías, además se ha dado fiel cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reformativas de la Junta General de Accionistas.

Los resultados por el ejercicio económico del año 2012, refleja una pérdida incumpliendo de esta manera el objetivo esperado.

Se han efectuado todos los trámites y obligaciones para que la Empresa desarrolle sus actividades sin contratiempos en el campo laboral y legal.

Agradezco la confianza y el apoyo de los socios, esperando que para el año 2013, la Compañía obtenga los resultados deseados.

Es todo cuanto puedo informar de mis labores cumplidas en el ejercicio del año 2012.



José Egas Varea
GERENTE GENERAL