

avances que en algunos productos llegan a un 100%, lo que nos permite asegurar que para el primer trimestre del 2015 , ya podremos contar con productos registrado por la empresa, esto nos permitirá mejorar aun más la proveeduría , obtener precios más competitivos y que la empresa comience a trabajar con sus propios mercados en el área de plaguicidas que permitirá en un futuro establecerse de mejor manera e el mercado y asegurar las ventas.

Por todo lo expuesto me permito considerar que el año 2014 fue un muy buen ejercicio económico para la empresa.

Para este año hemos presupuestado un crecimiento en ventas del 10%, este crecimiento está planeado en base a consolidarnos en el segmento del mercado que hemos trabajado y seguir ampliando el segmento de clientes finales tanto en la sierra como sobretodo en la región costa mediante la participación en ferias agrícolas que nos permita acercarnos a este tipo de clientes para atenderle de una manera personalizada.

En lo que ha transcurrido del ejercicio fiscal 2015 hemos visto que existe mucha incertidumbre en el mercado, debido a factores externos como son la baja del precio del petróleo y la reducción del presupuesto estatal, además de unas condiciones climáticas que no corresponden a las condiciones normales, que están provocando baja en las ventas, por lo que el primer trimestre no nos fue posible alcanzar los montos presupuestado de ventas

La Gerencia de la empresa desde principios del año tenía medidas que permitan prevenir que estas condiciones no afecten de una manera grave a los intereses de la empresa, acciones que si están dando el resultado buscado.

Con respecto de las utilidades del año 2014 me permito sugerir a la junta que así como en años anteriores se siga manteniendo en la cuenta utilidades no distribuidas ya que esto nos permite generar un mayor crecimiento y a la vez que nos da una mayor estabilidad y tranquilidad en el aspecto financiero.

Atentamente,



ING. GABRIEL BARBA SANTACRUZ

GERENTE GENERAL

ESPAGROTEC ESPECIALIDADES AGRICOLAS CIA. LTDA.



Quito, 31 de Marzo del 2015

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS

Señores Socios:

Me dirijo a ustedes para poner en su conocimiento los resultados obtenidos en la gestión comercial del año 2014

El año 2014 al igual que los tres años anteriores fue un periodo de crecimiento que nos permitió cumplir de buena manera el presupuesto de ventas y cobros, dándonos especialmente este último un resultado positivo en la calidad de la cartera.

En lo referente a ventas el crecimiento se debió entre otros aspectos a:

- El mantenimiento de productos que son importantes para nuestra empresa.
- Promociones que siguieron siendo muy bien recibidas por nuestros clientes
- El agro en el país siguió atravesando por un periodo de estímulo por parte del Estado.
- Dentro de las estrategias de ventas que se desarrolló durante el año, quiero destacar que se siguió manteniendo el programa de clientes VIP que nos ha permitido fidelizar clientes importantes.
- Se estableció publicidad a través de afiches, estanterías, rótulos en diferentes almacenes del ramo que redundó en una mayor demanda de productos que se publicitaron
- Se participó en dos importantes ferias a nivel nacional que nos ayudó a mejorar nuestra presencia e imagen.

Durante el año 2014 en lo concerniente a planta, instalaciones y maquinaria, se continuó realizando mantenimientos de las inversiones efectuadas en el año 2012 sin que se haya hecho necesario incrementar la capacidad de producción.

A mas de esto, el trabajo se vio centrado en proseguir los trámites de registro de productos por parte de la empresa teniendo que destacar que estos por la transición que da Agrocalidad se vuelven lamentablemente complicados involucrando mas tiempo de lo planificado pero de todas maneras tuvieron

TRABAJANDO JUNTOS POR EL AGRO ECUATORIANO