

Quito, 10 de marzo de 2015

MICROTECH SERVICES CIA. LTDA.

RUC: 1792394090001

INFORME DE GERENCIA

El día 10 de marzo de 2015 se realizó la junta de socios para la revisión de los balances correspondientes al año 2014 de la compañía Microtech Services Cia. Ltda. Luego de analizados se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. Revisión de ingresos
Los ingresos del año 2014 sobrepasaron \$ 230000, en parte debido a la mayor experiencia del personal en la producción, y en el trabajo permanente de acercamiento al cliente. Las expectativas de ventas esperadas al final del año pasado no se cumplieron, sin embargo se espera integrar nuevas áreas de producción y nuevos productos en la oferta del año, esperando mantener las ventas promedio el presente año.

2. Revisión del mercado
La demanda de productos ha decaído, especialmente del sector Florícola. Aunque se han aceptado solicitudes de nuevos productos, estos todavía no están listos para ser comercializados, por lo que se prevé un crecimiento leve o ligera reducción de ventas debido al entramiento económico nacional y global. Esperamos que los nuevos productos se puedan comercializar desde mediados de año, para poder subir ventas totales. Los productos nuevos son LINOR, *Ciadosporium* y *Beauveria*. La cartera de clientes ha sido variada, pese a la seriedad de la mayoría existen cuentas por cobrar moderadas en algunas empresas, pese a ello el riesgo para la empresa es manejable. La búsqueda de nuevos mercados es fundamental para que la empresa pueda cumplir sus metas. La estrategia para este año, es buscar distribuidores en zonas de alta producción Agrícola donde la demanda de productos biológicos puede ser importante. Mercados como banano, maíz, tomate, papa, brocoli, piña y demás, serán desarrollados este año.

3. Revisión de los pasivos
La compañía presenta cuentas por pagar a proveedores. Por la falta de liquidez, hemos dilatado los pagos a proveedores. Todavía arrastramos una deuda a proveedores principalmente a Marcia Pesantez y Biotecdor. Estamos estableciendo planes de pagos para poder cubrir estas deudas. La relación con Marcia Pesantez se ha suspendido, por motivo que Microtech ya produce íntegramente es producto DUOpus. Esperamos que esto nos ayude en la liquidez de la empresa el 2015. Con respecto al producto Robusterra, hemos decidido separar los productos en representación y que no produce Microtech, a una nueva empresa llamada BIORAIZ. Esto también ayudará a Microtech a no tener responsabilidades de ese producto, lo cual dependerá de sus productos de formulación propia.

4. Revisión del patrimonio
Por los resultados obtenidos en el año el patrimonio es positivo. Este año se seguirá invirtiendo para que promueva la producción de nuevos productos y mejoras de los insumos ya establecidos en el portafolio de Microtech. Esta reinversión y aportes de socios serán dirigidos siempre a la optimización de procesos y mejora de la calidad del producto.

5. Liquidez
El problema de liquidez es un limitante en la empresa, sin embargo se han cubierto normalmente gastos de personal, materia prima y equipos. Se presionará a los clientes para el pago oportuno de las facturas vencidas. Especialmente al cliente Asesores Agrícola LA YAPA, se establecerá un plan de pagos y sanciones. Estas sanciones pueden llegar a la suspensión de la entrega del producto y aumento de precio por mora. Las cuentas por cobrar es el principal problema de la empresa, la demora en los pagos de los clientes incide a su vez en el pago a proveedores.

6. Producción y calidad
El año 2014 hemos recibido varias llamadas de atención de los proveedores por producto que no llega en un estándar adecuado de calidad. Los reclamos fueron sobre envases mal cerrados, diversidad de envases y empaques que no son estándar, problemas de viabilidad y calidad de los hongos benéficos, problemas con la emisión de facturas y retenciones. Para todo esto hemos realizado un plan de acción desde la estandarización de empaques y la adquisición de una selladora de inducción para el proceso de producto terminado. Además hemos realizado la medición de cajas y envases estándar para que los empaques sean uniformes. Con respecto a la viabilidad, se deberá emitir informes y controles respectivos semanalmente para dar seguimiento al asunto y tomar decisiones al respecto.

7. Ejes principales de trabajo en este año
Este año tenemos que trabajar arduamente en cuatro ejes principales, los cuales son: mejora en los procesos de producción, lanzamiento de nuevos productos, recuperación de cartera y aumento en las ventas.

Antonio León
GERENTE GENERAL
MICROTECH SERVICES CIA. LTDA.