



Quito, 1 de abril de 2019

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2018

El miércoles 25 de marzo de 2019 se realizó la JUNTA DE SOCIOS para la revisión de los Balances de la compañía Microtech Services Cia. Ltda. del año 2018. Analizando las cifras he llegado a la siguiente conclusión:

1. REVISION DE VENTAS:

Los ingresos para este año han llegado a superar al del año anterior en un 63.13%, llegando desde Enero a cerrar en Diciembre con un crecimiento del 38.70% en ventas. Las decisiones tomadas el año anterior respecto a nuestros clientes y distribuidores nos ha ayudado a organizar de mejor manera el proceso de facturación y a llevar un mejor control de las cuentas y producción de nuestros productos.

Para el año 2019, dadas las malas condiciones del sector florícola se espera que haya ventas promedio de \$20000 dólares hasta \$25000 dólares mensuales, por tal motivo este año deberá ser un año de austeridad económica y tratar de buscar nuevos convenios con otros proveedores para poder

disminuir costos en compra de materias primas y ver otras opciones de sustratos para que nuestros productos mantengan la misma calidad pero el costo sea menor.

2. REVISION DEL MERCADO:

La demanda de los productos biológicos para la agricultura tomó fuerza notablemente durante el año 2018 pero se observa un decrecimiento para el año 2019. Por lo expuesto, el objetivo para el año 2019, es incursionar en las líneas con certificación orgánica para combatir diferentes enfermedades y plagas a nivel biológico y así ampliarnos en el área de hortalizas, frutales y abarcar nuevos nichos de mercado como el de los jardines para poder llegar a alcanzar los objetivos de ventas promedio mensuales.

3. REVISION DE LOS PASIVOS:

Durante el año 2018, uno de los objetivos cumplidos por la compañía, fue el pagar los préstamos para la compra de materia prima, y se ha logrado este objetivo. Se ha logrado llegar a negociaciones con los proveedores de crédito de 30 días en compra de materia prima y envases y de esta manera poder cumplir con pagos a tiempo sin tener que incurrir en deudas. De la misma manera, la cartera vencida con

Bioraiz se ha podido cruzar con facturas de venta, quedando como resultado de \$29211.02 por cobrar a Bioraiz.

Pero, tenemos todavía pendiente el tema de la deuda a los socios de la compañía, este tema no se pudo solucionar durante el año 2018, quedando al cierre de este año con un valor de \$40110.03 a Carlos Ruales y un valor de \$14071.03 a Antonio León.

Para el año 2019, se propone que se haga una planificación mensual para que se cumpla con estos pagos a socios y poder bajar esta deuda en un 50% como prioridad empresarial.

4. REVISION DEL PATRIMONIO:

Actualmente el valor del Patrimonio es de \$24302.55, las pérdidas del año 2013 y 2104 ya fueron cubiertas.

Para el 2019 se espera adquirir una propiedad para poder incrementar los activos de la empresa a través de un préstamo para que el patrimonio también se vea aumentado y se pueda trabajar sin tener la preocupación de que no nos emitan el LUAE por tema de uso de suelo.

5. LIQUIDEZ:

La liquidez ha mejorado con respecto del año 2017, de acuerdo a las decisiones tomadas en el 2018, es fácil hacer el cobro de cartera vencida y poder estar al día en pagos. Con la liquidez de la empresa, se ha podido comprar equipos de laboratorio, modernizar el área de proceso de lavado y empacado y modernizar el sistema de computación de la empresa. Además se remplazó al jefe de producción con un sueldo mayor y se ha visto mejoras en el tema de producción y organización de la empresa.

El equipo contable y financiero de la Compañía ha demostrado más organización en el manejo de la información, manejo de bodega, presentación de balances y toma de decisiones a tiempo para el bienestar de la compañía.

Para el año 2019, se espera que las ventas disminuyan por la crisis en el sector florícola, pero aún así se espera seguir incursionando con nuestros productos en diversos nichos de mercado para poder cumplir el incremento deseado.

Una meta para este 2019, será mejorar nuestra imagen corporativa, implementado nuestra página Web y realizando un video corporativo el cual nos

ayudará como carta de presentación en otros mercados.

Además se espera que sigamos innovando, desarrollando y marcando liderazgo en el ámbito de los insumos biológicos para la agricultura a nivel nacional y sacar los permisos necesarios para comenzar a ver la posibilidad de incursionar a nivel internacional.

Atentamente,



Dr. Antonio León Reyes
GERENTE GENERAL
MICROTECH SERVICES CIA. LTDA.