

**INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL PERIODO 2019
PARA LOS SOCIOS DE LA COMPAÑÍA INNOVA CALIDAD RIVAROS CÍA. LTDA.
Quito, abril 1 del 2020**

Informe elaborado por Ing. Mauro H. Rivadeneira C. MBA, Gerente General de Innova Calidad Rivaros Cía. Ltda. – ISOTools Ecuador, designado para el período 2019 – 2021.

Operación general

Este informe contiene información sobre resultados del ejercicio fiscal 2019 y sobre aspectos críticos o relevantes de la operación desarrollada.

En general, a pesar de haber sido un año complicado para la economía general del país, debido a la situación general del mercado, la situación general del sector público con restricción de compras, disminución del gasto, con iguales condiciones en el sector privado, ha sido un ejercicio con buenos resultados, con balance positivo y mantenimiento de clientes. La mayoría de nuestros usuarios mantienen un alto grado de incertidumbre y restricción de inversión, provocando retrasos en pagos y pérdidas de clientes. También se ha hecho difícil conseguir nuevos clientes en estas condiciones, pero también se ha alcanzado hacer.

Representación de ISOTools

La compañía mantiene la representación exclusiva de la empresa española ISOTools, en este período ellos han operado con su empresa Coinnova como propietaria de la Plataforma Tecnológica ISOTools.

ISOTools ha brindado soporte técnico y comercial adecuado y ha mantenido imagen corporativa con actualizaciones permanentes de página Web, Blog y redes sociales, esto ha mantenido una base de interesados que nos abastecen y que han sido atendidos, pero que se ha reducido en cantidad frente a los interesados de años anteriores.

Estrategia + Procesos + Personas = Resultados



Hemos desarrollado actividades de prospección que han permitido concretar visitas de presentación y acercamiento a clientes. Con mucho esfuerzo se mantienen las condiciones que exige la marca para operar.

Comercialización

Se mantiene política de comercialización sustentada en la certificación de Prescriptores que son empresas de consultoría que pueden utilizar la Plataforma con sus clientes, en este año se mantiene como activos:

- Corporación Q con 21 clientes activos.
- Q Consultores con 2 clientes activos (dk e Indutexma).

En 2019 perdimos 2 clientes de prescriptores, que se colocaron en modalidad de suspensión con pago mínimo, durante un año, hasta definir si continuarán con el arrendamiento:

- 3BL con 1 cliente suspendido – Coop. La Benéfica.
- CECT con 1 cliente suspendido – GAD Ibarra.

En este año logramos ingresar 4 importantes clientes:

- Grupo ProVizcaíno - Si Logística
- PUCE – Facultad CAC
- La Fabril
- Grupo Vilaseca

Perdimos 2 clientes en el período:

- Corporación Azende
- AcoSand

Al momento contamos con 25 clientes activos y un centro asociativo de CQ que está disponible para clientes pequeños. Estos 26 clientes activos en arrendamiento, aun no son suficientes para cubrir la meta impuesta por la marca.

Debemos llegar a 30 clientes activos, para lo cual requerimos reforzar y confirmar interés de otros prescriptores. A pesar de haber realizado muchas actividades de apoyo que además han representado alta inversión, no se ha logrado incremento sustancial, asumimos que se debe a la situación general del país y al precio de venta de la solución.

Estrategia + Procesos + Personas = Resultados



Se mantienen las condiciones para Prescriptores establecidas en procedimientos técnicos y comerciales.

A fines del 2018 teníamos 24 clientes activos, por lo tanto, hay una mejora con los 26 actuales.

Talento Humano

No hubo cambios relevantes a la operación frente al año 2018, se mantuvo el equipo y funciones definidas.

Se continúa el intento de ampliar mercado en Guayaquil, como estrategia definida con Coinnova, para lo cual el equipo ha venido viajando con frecuencia esporádica, de manera intermitente, sin alcanzarse los resultados esperados, probablemente por la situación general de la economía.

Administración y Finanzas

Se mantiene una operación estable con un ligero incremento, y se espera mantener la operación, frente a las circunstancias de pandemia debido a Covid19 con la que ha iniciado el 2020, para lo cual se ajustó y se mantiene monitoreo del plan estratégico, que será el eje de gestión en el 2020, adaptándonos a teletrabajo y promoción del mismo con webinars y refuerzo de difusión en redes.

Resultados ejercicio 2019

En el año 2019 los resultados financieros más relevantes son:

- Activo total: 76,705.27 USD
- Pasivo total: 62,831.76 USD
- Patrimonio total: 13,875.51 USD
- Ventas del ejercicio: 130,778.22 USD. Comparados con los 107,759.14 USD del 2018 tenemos un incremento del 21.4 % en ventas.
- Utilidad del ejercicio: 8,885.18 USD
- 15% Participación empleados: 1,332.77 USD
- Impuesto a la Renta: 1,661.83 USD

Este año 2019 ha sido un año positivo, con una pequeña utilidad, que se decide reinvertir para solidificar la empresa, y enfrentar tiempos difíciles que se prevén.

Estrategia + Procesos + Personas = Resultados



Quito: Edificio Expocolor, Ruiz de Castilla N30-13,
y Andagoya, local 1, teléfono 593-2-2236970

Móvil: 593-9-98552283
e-mail: info@isotools.ec
Página 3 de 4

En 2020 esperamos establecer un crecimiento representativo que permita alcanzar la meta de crecimiento definida, considerando que la plataforma es una solución interesante y probada para desarrollo de teletrabajo.



MAURO HERNAN RIVADENEIRA CAMPUZANO
Gerente General Innova Calidad Rivaros - ISOTools

Estrategia + Procesos + Personas = Resultados

