

Quito, 15 de marzo de 2018

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2017

El 15 de marzo de 2018 se realizó la JUNTA DE SOCIOS para la revisión de los Balances de la compañía Bioraíz Cia. Ltda. del año 2017. Analizando las cifras he llegado a la siguiente conclusión:

1. REVISION DE INGRESOS:

Los ingresos para este año fueron incrementando de manera rápida, llegando desde Enero a cerrar en Diciembre con un crecimiento del 92%. Esto se debe a la supervisión de la cobranza de cartera vencida y al incremento de nuevos clientes y mayores volúmenes de venta. Además, durante este año se tomó de decisión de importar la materia prima directamente, y así no depender de terceros para poder dar un mejor servicio a nuestros clientes. Esto ayudó a incrementar ventas, bajar costos y poder tener mejor utilidad para la compañía.

Para el año 2018, se espera obtener un crecimiento del 30% debido a los nuevos convenios con las florícolas y la capacidad de distribución que hoy cuenta la Compañía, esperando ventas mensuales de \$50.000 dólares. Además se quiere adquirir una camioneta propia para poder mejorar el tema de logística de la empresa e incrementar activos.

2. REVISION DEL MERCADO:

La demanda de los productos biológicos para la agricultura ha incrementado notablemente en el año 2017. La cartera de clientes ha aumentado en un 35% sobre el año 2016, lo cual nos ha ayudado a posicionar el nombre de nuestros productos a nivel nacional, teniendo en nuestra cartera el mayor número de florícolas de las provincias de Cotopaxi y Pichincha. El ácido húmico dentro del mercado, ha marcado fuertemente las ventas durante este año 2017, tanto así que se ha vuelto el producto estrella en ventas de la compañía.

Sin embargo, sería bueno incursionar con otro producto para no depender únicamente de este.

3. REVISION DE LOS PASIVOS:

Durante el año 2017, uno de los objetivos cumplidos por la compañía, fue el pagar todas las deudas pendientes con proveedores, y se ha logrado este objetivo, ya que actualmente no tenemos ninguna deuda con ningún proveedor. De la misma manera, se ha cobrado la cartera vencida a los clientes las que tenían cuentas por cobrar muy

retrasadas, llegando a convenios con los clientes de 60 días crédito a más tardar. Esto nos ha ayudado un poco con el flujo de efectivo mensual.

Pero, tenemos todavía pendiente el tema de la deuda a los socios de la compañía, este tema será un objetivo para el año 2018, el tratar de cubrir con los pagos de los préstamos de los socios.

4. REVISION DEL PATRIMONIO:

El patrimonio de la compañía

El objetivo de este año 2018, es adquirir una camioneta propia para poder incrementar los activos de la empresa a través de un préstamo para que el patrimonio también se vea aumentado y el servicio de logística se vea reflejado con nuestros clientes.

5. LIQUIDEZ:

La liquidez ha mejorado con respecto del año 2016, sin embargo el tema del crédito a los clientes es un motivo para que la Compañía no tenga tanto flujo de efectivo como reflejan las ventas mensuales. Tenemos un plazo de 60 a 90 días de crédito que nos detiene para poder tener liquidez mensual. Los ingresos de este año, nos han servido para incrementar compra de equipos de laboratorio, modernizar el área de proceso de lavado, modernizar el sistema de computación de la empresa y contratar a dos personas para que pueda aumentar el proceso de producción.

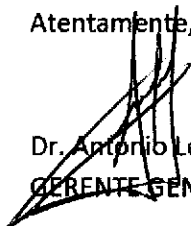
Para el año 2018, se espera incrementar ventas a los clientes que ya son fieles y confían en nuestros productos, para poder tener liquidez y de esa manera incrementar activos para la empresa sin ponernos la soga al cuello.

Gracias al equipo contable y financiero de la Compañía se ha evidenciado más organización y mejor manejo de los pagos y cobros, balances, toma de decisiones a tiempo sobre bienestar de la compañía.

Las visitas a los clientes y el soporte técnico han ayudado a fidelizar y a crear confianza a los técnicos sobre el uso de los productos y la certeza de que pueden ver resultados tangibles en la mejora de sus cultivos.

Para este año 2018, se espera que sigamos creciendo y marcando liderazgo en el ámbito de los insumos biológicos para la agricultura a nivel nacional.

Atentamente,



Dr. Antonio León Reyes
GERENTE GENERAL