Quito, 1 de abril de 2019

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2018

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

1. REVISION DE INGRESOS:
   Los ingresos para este año fueron incrementando de manera rápida con relación al 2017 llegando a un 117.21%, llegando desde Enero a cerrar en Diciembre con un crecimiento del 68.47%. Esto se debe al incremento de nuevos clientes y mayores volúmenes de venta demostrados en el año 2018. Además, durante este año se tomó de decisión de seguir con la importación de la materia prima directamente, y así no depender de terceros para poder dar un mejor servicio a nuestros clientes finales. Esto ayudó a tener siempre el producto, bajar costos y poder tener mejor utilidad para la compañía.

   Para el año 2019, se espera mantener la tendencia de crecimiento ya que se realizará nuevos convenios con free lancers y distribuidores a nivel nacional para utilizar al máximo la capacidad de distribución que hoy cuenta la Compañía, esperando mantener ventas promedio mensuales de $20.000 a 35.000 dólares. Además se requiere contratar a un vendedor para que ayude a hacer fidelización a nuestros clientes en la aplicación de nuestros productos y tener más tiempo para atender de manera personalizada la demanda de posibles nuevos clientes interesados.

2. REVISION DEL MERCADO:
   La demanda de los productos biológicos para la agricultura se ha mantenido en el año 2018, viendo que varias fincas se han decidido por incursionar en el área de uso de biológicos. La cartera de clientes ha aumentado en un 15% sobre el año 2017, lo cual nos ha ayudado a posicionar el nombre de nuestros productos a nivel nacional, teniendo en nuestra cartera un gran número de florícolas de las provincias de Cotopaxi y Pichincha.
   El ácido húmico dentro del mercado, ha marcado fuertemente las ventas durante este año 2018, tanto así que se volvió el producto estrella en ventas de la compañía, sin embargo existe una tendencia a la baja desde el segundo semestre del 2018, sin poder recuperarnos en la totalidad comparado con los primeros meses del año.

   Es importante mencionar, que la alianza comercial con la empresa Innovagri y con Agronpaxi, ha sido favorable, no tanto en ventas, sino en demostrar a diversos

clientes que el uso de nuestros productos ha dando buenos resultados en las aplicaciones en fincas reconocidas a nivel nacional.

Sin embargo, para el año 2019, sería bueno incursionar con la importación de otros productos para no depender únicamente de la Ac. Húmico y de esta manera seguir manteniéndonos como innovadores en productos orgánicos en la agricultura y dar más opciones a nuestros clientes. Se debe dar más realce al hecho de que nosotros, los socios, somos catedráticos y siempre estamos en constante desarrollo y búsqueda de nuevos productos.

3. REVISION DE LOS PASIVOS:

   Durante el año 2018, uno de los objetivos cumplidos por la compañía, fue el pagar todas las deudas pendientes con Microtech Services Cia Ltda, y se ha logrado este objetivo, ya que al tomar la decisión de que Bioraiz sea el comercializador de la producción de Microtech, ha ayudado a mantener controlado el proceso de venta y crecimiento de las dos empresas, quedando un saldo por pagar a Microtech de $23533.64.

   De la misma manera, se ha cobrado la cartera vencida a los clientes que tenían cuentas por cobrar muy retrasadas, llegando a estandarizar los convenios con los clientes a máximo 60 días crédito. Sin embargo, esto todavía sigue siendo un limitante para tener un buen flujo de efectivo mensual.

   Para el año 2019, es un objetivo el ampliar nuevos nichos comerciales para poder vender nuestros productos, el crear un grupo de vendedores free lancers que nos ayuden a dar a conocer las bondades de nuestros productos y el buscar nuevos distribuidores a nivel nacional para poder incrementar ventas, sin tener que nosotros incurrir en la cobranza de cartera vencida.

   Pero, tenemos todavía pendiente el tema de la deuda a los socios de la compañía, este tema deberá ser un objetivo para el año 2019, el tratar de bajar en un 50% la deuda de préstamos de los socios. El valor a pagar a Carlos Ruales es de $19190.97 y a Antonio León es de $5612.55. Cabe mencionar que además de estos valores es importante saber que a los Proveedores accionistas se les debe un total de $80227 para ser distribuido a los socios.

4. REVISION DEL PATRIMONIO:

   El patrimonio de la compañía actualmente es de $91975.27. Durante el año 2018 se llegó a cumplir la planificación de la compra de la camioneta como activo de la empresa, lo cual incrementó de manera notable el valor de los mismos.

5. LIQUIDEZ:

   La liquidez ha mejorado con respecto del año 2017, sin embargo el tema del plazo del crédito otorgado a los clientes es un motivo para que la Compañía no tenga tanto flujo de efectivo como reflejan las ventas mensuales. Se ha logrado estandarizar créditos

de pago con los clientes a un plazo máximo de 60 días de crédito, pero esto aún nos detiene para poder tener liquidez mensual.
El incremento de los ingresos de este año, nos han servido para incrementar compra de una camioneta para mejorar el tema logístico de la empresa, contratar a una persona para mejorar el tema de despachos y compra de insumos y modernizar el sistema de computación de la empresa, adquiriendo un puesto adicional de operación del sistema contable.

Para el año 2019, se espera incentivar la compra de los productos de Microtech con nuestros clientes actuales y aumentar cartera de clientes nuevos ofreciéndoles planes personalizados y visitas de seguimiento para demostrarles la efectividad de los productos en cada finca, para esto se necesitará pensar en contratar a un vendedor que ayude con el monitoreo para ensayos en el campo.

Se ha evidenciado que el equipo contable y financiero de la Compañía ha demostrado más organización en el tema de las importaciones, presentación de balances y 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 ingenieros sobre el uso de los productos y la certeza de que pueden ver resultados tangibles en la mejora de sus cultivos.

Para este año 2019, se espera que sigamos creciendo y marcando liderazgo en el ámbito de los insumos biológicos para la agricultura a nivel nacional y obtener el certificado de producto orgánico para incursionar a nivel internacional en este sector.

Atentamente,

Dr. Antonio Leon Reyes
GERENTE GENERAL
BIORAIZ CIA. LTDA.