

INFORME DE GERENCIA

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

DE LA EMPRESA IEKU GREENS S.A.

Cumpliendo con lo que determina la Ley de Compañías y los Estatutos Sociales de la Empresa, me permito poner a consideración de los señores Accionistas, el informe anual de gestión correspondiente al ejercicio económico de 2018:

GENERAL

Las ventas del 2018 reportan una disminución en relación al año 2.017, a pesar de que se implementó la nueva línea de producción de leche de almendra. Mantenemos el criterio de que es necesario implementar nuevas líneas de producción que generen mayores ingresos, sin embargo al ser productos nuevos en el mercado debemos esperar las reacciones de los consumidores, si esta es positiva el incremento de las ventas de la línea de almendras irá tomando auge.

ASPECTOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

Durante el año 2.018 se logró un total de ventas de 39.852,40, cantidad que produce una pérdida en el ejercicio de \$- 3031.36. Esto se debe básicamente a la disminución de ventas de la línea nutracéutica, como consecuencia de haber salido de Farcomed como empresa distribuidora de nuestros productos Ieku Plus y Greenalf. Es importante resaltar que dentro del valor que reportan las ventas \$ 19.863,11 corresponde a las ventas generadas por servicio de mezcla y también de los productos procesados con la almendra. Estamos convencidos que estas nuevas líneas irán en incremento en lo que va del año 2.019.

METAS Y OBJETIVOS

Dentro del 2.018 nos centramos en hacer pruebas, inversiones e investigaciones sobre el desarrollo de los productos de almendra y también de polvos de frutas. Adicional iniciamos con los trámites para la obtención de los certificados de calidad BPM Y HACCP, con el apoyo de FEDEXPORT, quienes consideran que nuestros productos son exportables, por tanto hemos debido hacer muchos cambios a nivel de infraestructura y tecnología con la finalidad de obtener dichas certificaciones que nos permitirán registrar mayor cantidad de productos y así como también mirar a futuro una posible exportación.

DESTINO DE LOS RESULTADOS

A pesar de la pérdida reportada que ha sido de \$ - 3.031.36 los ejecutivos utilizando recursos propios y de la empresa, han realizado las implementaciones necesarias, construcción de nuevos equipos y mejoras tecnológicas de procesos que han permitido elaborar nuevos productos y poner en marcha los procesos de maquila solicitados por Basesurcorp, al incrementar los servicios de maquila, más el ingreso de otros productos dentro de la línea alimenticia, evitaron que la pérdida reportada en el Balance sea mayor, como consecuencia de la baja en las ventas de Ieku Plus y Greenalf.

DISPOSICIONES DE LOS ACCIONISTAS

Con los trabajos de maquila comprendimos que la rentabilidad es mejor sin mayores inversiones. Por esta razón debemos conseguir mayor cantidad de trabajo de este tipo. Actualmente tenemos un aliado estratégico que es BASESURCORP, pero debemos tratar de encontrar otras posibilidades y que nos permitan la utilización de nuestros equipos en su totalidad. La leche también debería salir con nuestra propia marca, para no depender de un solo cliente. Debemos trabajar en encontrar nuevos clientes para la leche, el aceite y la harina integral de almendra.

Durán, 23 de mayo de 2019

Ing. Susana María Almeida

GERENTE GENERAL