

INFORME DE GERENTE GENERAL

Quito, marzo 09 de 2020

Señores
JUNTA GENERAL
L-PLANT CIA. LTDA.

De mi consideración:

En ejercicio de las funciones de gerente general y representante legal de la empresa L-PLANT Cia. Ltda., de conformidad con la Ley de Compañías, presento a ustedes el informe anual de actividades del periodo 2019:

PLANIFICACION.- GESTION ADMINISTRATIVA.- GESTION CONTABLE.- GESTION TRIBUTARIA.- GESTION SOCIETARIA

La PLANIFICACION de L-plant Cia. Ltda., establece:

1. **Mision.-** Contribuir activamente en la búsqueda de productos de innovación tecnológica, que aporten al Agro, a los Agricultores, a las instituciones públicas, privadas y gremiales del sector agrícola, así como al sector acuícola, con sustancias nuevas las cuales sean de verdadera ayuda para el fortalecimiento de estos sectores tan importantes para el desarrollo económico de los países, conformada por Recurso Humano calificado y comprometido que compite incansablemente por ser la mejor en el mercado.
2. **Vision.-** Lplant Cia. Ltda., estara posicionada en el sector del agro, indiscutiblemente seremos una de las primeras en hacer realidad la innovación en nuestros productos por la calidad brindada con altos estándares, así como en la producción y comercialización de productos para la agricultura, acuicultura, y pecuarios, en el mercado nacional e internacional, ofreciendo a los clientes productos que satisfagan sus necesidades en cuanto a seguridad, cumplimiento de la normativa, precios competitivos, uso de tecnología de punta, personal altamente calificado y sistemas de calidad implementados y funcionado; comprometidos constantemente con las expectativas que el mercado tenga acerca de cada uno de nuestros servicios y productos; garantizando la absoluta transparencia, responsabilidad y eficiencia, en un entorno afectuoso, amigable y respetuoso.
3. **Nuestros valores corporativos**
 - Hacer de L-PLANT CIA LTDA., una empresa regida por la ética de cada uno de sus colaboradores, fortaleciendo el ambito de trabajo en equipo y generando ambiente afectuosos con clientes y proveedores.
 - Colaborar con los agricultores que se dedican y apuestan por un país mejor y de esta manera contribuir con una sociedad armonica y proporcionalista.
 - Inculcar a cada uno de los empleados, colaboradores y proveedores, el trabajo, dedicación, esfuerzo, eficiencia y eficacia en cada actividad.

4. Presencia en el mercado a corto, mediano y largo plazo.- La presencia en el mercado dependera de varios factores como política de gobierno respecto a precios, aranceles, permisos, y a las estrategias gerenciales en el establecimiento de relaciones comerciales con proveedores y clientes.

Corto Plazo.- Determinado el distribuidor nacional, se realiza una evaluación de los dieciocho meses, desde que comenzamos con la importación de un contenedor de producto terminado, en dos presentaciones establecidas, que son: presentación de 1 litro y presentación de 250 ml.

Mediano Plazo.- Una vez realizada la evaluación de la relación comercial con el distribuidor nacional, se realizara actividades de promoción del producto Zerebra Agro , y se buscara aumentar las ventas en el mercado nacional y se buscara la expansión a otros mercados de la region.

Largo Plazo.- Bajo los parametros anteriores, en conjunto con el departamento de ventas del distribuidor, tendremos la misión de trabajar en conjunto para incrementar las ventas, con visitas a los su distribuidores, almacenes del agro, los asociados del distribuidor y por supuesto visitas a las plantaciones de los agricultores, todo esto desembocara en la compra del segundo contenedor previsto para septiembre 2019. Por otro lado esperamos ya tener en lista productos de interes comercial de otros fabricantes e incluso es posible definir que podemos registrar e importar otros productos.

5. Productos y servicios.- Contacto con otros fabricantes de productos del Agro, tenemos en carpeta tres productos adicionales del mismo fabricante ruso para su registro en el país así incrementaremos el portafolio de productos según la necesidad del mercado, siempre bajo estándares de calidad y precios competitivos, que permitan una inserción en las labores de los productores nacionales.

Nuestros servicios:

1. Creamos cartas agro tecnologicas de acuerdo a las necesidades del agricultor, tomando en cuenta el tipo de cultivo, clima, posición, geograficas, maquinaria, personal, y todo lo necesario para tecnificar de una forma efectiva y económica todas las labores de campo incluyendo la protección y nutrición vegetal.
2. Servicios de agricultura de precisión
3. Organización de eventos
4. Consultoria profesional (recomendaciones agro tecnologicas)
5. Estudios y ensayos en el campo
6. Registro de plaguicidas, agroquímicos y semillas.
7. Formulación de Agroquímicos
8. Monitoreo fitosanitario de los cultivos.
9. Importación y comercialización de plaguicidas, agroquímicos, insumos, maquinaria Afines y otros.
10. Exportación e importación de productos agrícolas, acuícolas, afines y otros.

GESTION ADMINISTRATIVA.-

Con el proposito de dar cumplimiento a la misión empresarial en el periodo dos mil diecinueve, se han realizado varias gestiones y contacto con diferentes empresas

dedicadas al agro, se realizaron varias pruebas en diferentes cultivos a nivel nacional con el producto ZEREBRA AGRO, para garantizar la eficacia del producto en nuestro país; actividades que desarrolle en forma personal.

Se realizó la contratación de servicios especializados en el mes de noviembre del 2019; para promocionar el producto a través de ensayos en 13 cultivos de: arroz, banano, cacao, caña de azúcar, mango, palma, papa, pimiento pitahaya amarilla, pitahaya roja, plátano, tabaco y tomate, en siete provincias, y 18 zonas, con el apoyo de 3 técnicos.

En forma conjunta L-plant y la contratista resolvieron realizar la intervención en las provincias: Chimborazo, Tungurahua en la zona interandina del Ecuador, y en la parte de la costa ecuatoriana en las provincias de: Guayas, Los Ríos, Manabí, Santa Elena y Santo Domingo de los Tsachilas.

Se estableció el contacto con 24 propietarios, que brindaron la información de las áreas que tienen destinadas a cada cultivo, y en forma conjunta con los técnicos responsables determinaron el área de intervención con el producto zerebra agro.

La información concluye que los 24 propietarios tienen 3.763 hectáreas destinadas a los 13 cultivos determinados como interés de L-plant, y que para los ensayos se destinaron un total de 44 hectáreas y media, es decir el 1.20%, de las áreas cultivadas por los propietarios.

L-PLANT, oferto a los propietarios que por cada intervención que se realice se entregara 4 litros del producto ZEREBRA AGRO, para que cada propietario luego de ver los resultados de los ensayos utilice a discreción el producto que ofertamos en el mercado, a través del distribuidor nacional.

El costo de esta actividad fue de USD\$ 10.930,33; por servicios técnicos cancelo USD\$ 8.136,33, y se destino 167,5 litros del producto zerebra agro, valorados en USD\$ 2.794,00. Esta actividad esta cancelada en la totalidad con fondos de la compañía.

El informe detallado de esta actividad, se encuentra en los archivos de la compañías y será el insumo para la creación de las cartas agro tecnológicas que se desarrollaran en el próximo periodo fiscal, y que para ello, informo que el periodo 2019, se inició con la plataforma tecnológica llamada PLASAGRO.

PLASAGRO.- es una iniciativa de plataforma electrónica – digital (wassap, correo electrónico, sms), que tiene como objetivo principal la transferencia de procedimientos, procesos, tecnologías agrícolas con principios y filosofía que apunta a la innovación tecnológica y desarrollo de una agricultura próspera en todo el territorio ecuatoriano.

La plataforma desarrollara sus actividades en forma autogestionaria, como una marca comercial de la compañía L-PLANT CIA LTDA; donde se ofrecerá: capacitación agraria de la más alta calidad, transferencia tecnológica, asistencia técnica, asesoramiento, consultoría, estudios de suelos, de impacto de insumos agrícolas y todo servicio que permita el desarrollo del agro.

A nuestra plataforma se invitarán a profesionales, estudiantes, pasantes y organizaciones públicas y privadas, nacionales e internacionales, que compartan el objetivo de desarrollo del sector agrícola, como un combate al hambre del mundo.

Se realizará una colección de estudios, proyectos, maestrías, congresos, giras tecnológicas, capacitación presencial y capacitaciones en línea (internet), sobre temas de importancia para la agricultura ecuatoriana y latinoamericana como:

- El cultivo para la exportación
- Tecnología de producción orgánica
- Tecnologías para la producción sostenida
- Agricultura de precisión

En el mes de diciembre 2019, como iniciativa de L-Plant Cia. Ltda, se desarrolla el primer encuentro de productores de pitahaya, que se desarrolló en la provincia de Manabí. A este evento asistieron 208 personas fue una jornada teórica práctica, por la mañana se realizó una capacitación a través de nueve ponentes que abordaron temas de interés para los productores de pitahaya, por la tarde los asistentes pudieron observar en el campo la aplicación del producto zerebra agro, los beneficios en el cultivo.

En esta actividad se gestionó auspicios y apoyos con entidades públicas y de la academia, el costo de este evento es de USD\$ 20.000,00; el 69.75% fue el aporte de L-plant, esta actividad ha sido provisionada en los estados financieros, debido a que al finalizar el evento retorne a Rusia, y el informe lo aprobé en el mes de enero del 2020.

En el primer encuentro de productores fue una ventana para promocionar la plataforma PLASAGRO, y se apreció mucho interés de los productores, de la academia y de las organizaciones públicas y gremiales, que asistieron como invitados al evento.

Las gestiones comerciales, en el segundo semestre del 2019, ampliaron la oferta a más del distribuidor nacional, a otros comercializadores de insumos, las ventas del año 2019 suman USD\$ 248.668,60, el 99.25% de las cuales fueron a crédito y apenas el 0.75% fueron ventas de contado y a crédito menor a 60 días.

Las ventas netas al distribuidor Importadora del Monte, en el periodo fiscal 2019, sumaron USD\$ 230.453,30, la venta se realizó a 150 días, sin embargo, el distribuidor no a mostrado cumplimiento en los pagos, afectando el flujo y liquidez de la compañía.

Las ventas a tiendas minoristas en el periodo fiscal sumaron USD\$ 13.017,97, de los cuales se recaudó USD\$ 3.159,32, y el saldo se espera recaudar en un máximo de 90 días, que es el crédito que se otorgado a este grupo de clientes.

La liquidez de la empresa no ha permitido realizar abonos a las cuentas por pagar a la empresa proveedora de zerebra agro, de acuerdo a lo acordado, y por el contrario se han aumentado las obligaciones pendientes, tanto de arriendo, servicios contables, y servicios gerenciales, que también han sido provisionados para el periodo fiscal 2020; en el que liquidaremos con el cobro al distribuidor nacional, como una prioridad empresarial.

Al 31 de diciembre del 2019, el saldo del producto zerebra agro, en la presentación de 1 litro, se ha agotado, y en la presentación de 250 c c, el saldo es de 19.651 unidades, que aspiramos colocar en el mercado en el primer trimestre.



Es importante que la compañía tenga un stock suficiente para abastecer el mercado, por lo que en el mes de diciembre del 2019 me traslado a Rusia, para realizar un acercamiento con el proveedor, y buscar la importación de un contenedor.

También voy a buscar otro producto con distribución para Ecuador y para sud américa, que permita apoyar los cultivos; se espera en el periodo 2020 registrar varios productos para lo cual se realizarán los ensayos, y cumplimiento de los requisitos para el registro en Ecuador.

También se aspira en el periodo 2020 promocionar el producto zerebra agro, en los mercados regionales de Latinoamérica y el caribe, para expandir las ventas.

La creación de la página Web nos facilitara el contacto internacional y nacional para poner a disposición el producto zerebra agro, que se encuentra en proceso de desarrollo y que será prioridad en el flujo de caja del periodo fiscal 2020.

La empresa desarrolla las actividades con el uso de la tecnología de comunicación, internet, wassap, video llamadas y reuniones presenciales.

En el periodo 2019, las actividades del primer semestre se realizaron desde la oficina de la Turquía y Av. 6 de Diciembre, que fue el domicilio fiscal de la empresa ante los organismos de control, y en el ejercicio de las actividades comerciales, a partir del 01 de julio del 2019 se realizó el cambio del domicilio fiscal a la calle Guayllabamba E 2-98 y Paschoa, en el centro sur de la ciudad de Quito.

Las actividades desarrolladas han sido financiadas, mediante los recursos propios de la empresa, producto de las ventas del producto Zerebra agro, y con crédito directo de proveedores de bienes y servicios, que confían que los pagos se realicen en el periodo 2020.

En el área financiera: en el periodo 2019, la empresa sufrió una falta de liquidez, debido a que el distribuidor nacional, no cumple con los compromisos adquiridos. Para reforzar las ventas del distribuidor nacional y buscando el pago de las cuentas pendientes, se estableció como estrategia trabajar en conjunto con el departamento de ventas del distribuidor, logrando mejorar las ventas; sin embargo de mejorar las ventas, no se ha logrado que el distribuidor nacional se ponga al día en las cuentas comerciales pendientes.

GESTION CONTABLE.- GESTION TRIBUTARIA.- GESTION SOCIETARIA

La información contable del periodo 2019, se presenta en: estado de situación, estado de resultados, balance de comprobación con las cuentas contables conciliadas.

En el periodo fiscal 2020, se planifica la compra de un programa contable, como la adquisición de un computador e impresora, para el manejo de la información de la compañía. En el periodo 2019 ha sido la contadora quien ha facilitado los equipos y programas necesarios para la presentación de las cuentas debidamente conciliadas a los órganos de control.



La compañía maneja los recursos a través de dos cuentas corrientes, la una en el Banco de Machala y la otra en el Banco de Guayaquil, con la firma exclusiva de la gerencia; no se administra los recursos en efectivo, para facilitar el control de los gastos, que se realizan de acuerdo a la normativa tributaria.

En el periodo 2020, se pretende establecer mecanismos y protocolos para ingresos y gastos de la compañía, que desarrollare en forma conjunta con la contadora.

GESTION TRIBUTARIA.-

Se ha presentado en forma mensual las declaraciones de Impuesto al Valor Agregado, las retenciones de renta y los anexos transaccionales, y los anexos anuales de: accionistas, relación de dependencia, y la declaración de impuesto a la renta; se ha cumplido con todas las obligaciones tributarias, ante el Servicio de Rentas del periodo 2019, a través de la contadora.

Los comprobantes tributarios, se realizan en forma electrónica, con el facturador del SRI, por la contadora.

Se ha realizado el pago de las contribuciones del periodo 2019 a la Superintendencia de Compañía, así como en forma trimestral se ha presentado las declaraciones de ventas a crédito, y crédito en mora de los clientes, ante la superintendencia, con el aporte profesional de la contadora.

También se a presentado la declaración de patente y la declaración del 1.5 por mil de los activos ante el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, aunque debo indicar que está pendiente el pago del periodo 2019.

GESTION SOCIETARIA -

La compañía en el segundo semestre del 2019, tuvo un cambio en la estructura del capital de integración, el señor Ahmed vendió sus participaciones. El capital actual de la compañía está conformado:

PARTICIPES	SUSCRITO	PAGADO	PORCENTAJE
JUAN JOSE RAMIREZ MALDONADO	4,00	4,00	1%
Juan Carlos Marciacq Zarate	396,00	396,00	99%
TOTAL	\$ 400,00	\$ 400,00	100%

A la fecha de presentación de este informe, no he podido regresar a Ecuador, debido a la pandemia del covid-19; y presento mi informe por video llamada; sin embargo conjuntamente con contabilidad, hemos venido realizado las actividades de la compañía.

Sin otro particular de importancia que informar a ustedes, les expreso mis consideraciones.

JUAN CARLOS MARCIACQ ZARATE
L-PLANT CIA LTDA.
GERENTE GERENTE

