

INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONÓMICO 2018

Señores miembros del directorio, acogiéndome a la disposición estatutaria, presento a ustedes el informe anual de las actividades, cuyos aspectos y actividades están descritas en cinco capítulos los que a continuación se describen.

1. INTRODUCCION

Las operaciones cotidianas son afectadas por el entorno tanto externo como interno por lo que, con el propósito de contextualizar los resultados desde el punto de vista de la gestión económica y de ventas; se presentan a continuación algunas consideraciones sobre la incidencia de estos factores en los resultados obtenidos en el 2018.

2. CONTEXTO

2.1 Entorno Interno

- En el ejercicio económico 2018, se sigue contando con un solo colaborador, Cristian Patiño. Aunque es necesario incrementar el número de empleados se ha considerado pertinente continuar con Cristian hasta que incrementen las ventas.
- Se cuenta con instalaciones que son facilitadas por una de las socias, esto permite tener costos fijos bajos y realizar una operación esbelta.
- Un factor clave de las ventas, como son las visitas comerciales, se ha visto disminuido significativamente debido a que se usó todo el aporte de los socios en gastos administrativos en ejercicios anteriores eventualmente limitando o eliminando presupuesto para visitas, movilización, entre otros.
- Aunque el contar con instalaciones permite tener una operación esbelta, el no contar con un capital para la actividad comercial ha limitado el campo de acción que potencialmente podría afectar a los flujos de ventas del próximo ejercicio económico.
- Una tendencia mundial es generar planes de datos incluyendo la tecnología en hardware como parte del servicio. Es decir, este enfoque hace necesario contar con capital para inversión en proyectos que den paso a nuevas relaciones comerciales. Al momento, no se cuenta con capacidad de inversión que ha limitado la ejecución de algunas oportunidades claras de negocio.

2.2 Entorno Externo

- Inestabilidad política con cambios de Presidente de la nación en los últimos años, ha generado cambios de mandos altos y medios en empresas emblemáticas del país. Esto ha repercutido en la no ejecución de proyectos que se venían desarrollando como son el caso de la corporación eléctrica del Ecuador y el ministerio de agricultura.
- El campo de gestión de datos ambientales no está completamente desarrollado en el País, siendo la adquisición de datos lo que domina el mercado actual. Por lo que se han adoptado estrategias alternativas a las planteadas en el periodo 2016 - 2017 que permitan

establecer relaciones comerciales adaptadas a las necesidades actuales del mercado nacional.

- Varios servicios de datos son considerados como consultoría en las empresas públicas nacionales. Esto es un reto para la empresa ya que se han declarado políticas de austeridad específicamente para contratación de consultorías.

3. ACTIVIDADES PARA CONTRARRESTAR LOS EFECTOS DEL CONTEXTO

- Reuniones con representantes de cámaras y asociaciones para buscar soluciones que impliquen el involucramiento de varias partes interesadas y reduzcan costos iniciales.
- Uso de email marketing y publicaciones de proyectos en ejecución en la web.
- Presentaciones ejecutivas gratuitas sobre gestión de datos en agricultura.
- Diseño de servicios de bajo costo que puedan atraer a clientes y a la vez incrementar la experiencia de Halcon Data.
- Relaciones de mutuo beneficio con Pathprofit, para encarar proyectos que precisen de inversión inicial.
- Alta calidad y oportunidad de entrega en los servicios de Halcon Data.

4. ASPECTOS FINANCIEROS

A inicios del 2018 es el periodo donde más actividad comercial se ha registrado en cuanto a visitas, llamadas y cotizaciones. Sin embargo, debido a problemas de liquidez, el último cuatrimestre del 2018 sufre una baja significativa en visitas y salidas de Cuenca para promocionar servicios de Halcon Data. Tal es así, que el rubro de gasto de ventas en el ejercicio fiscal 2017 es de \$1,777 y en 2018 no supera los \$483.

Debido a la falta de capital mencionado, el último trimestre del 2018 se ha caracterizado por problemas de liquidez que afectaron el pago de sueldo de empleados. Esto se vio reflejado en una disminución de visitas fuera de Cuenca y del número total de visitas y cotizaciones.

El presupuesto de ventas del 2018 fue \$ 21,404.59, cantidad estimada para lograr el punto de equilibrio. Se logró un total en ventas de \$37,867.50, donde dos empresas INV Metals y Drummond representan la mayoría de este valor. Sin embargo, se finaliza el periodo con un Resultado negativo de – \$ 8,944.46. Esto es en parte debido a deudas que se tienen de periodos anteriores donde el capital invertido por los socios fue agotado.

A pesar de lo anterior, el saldo negativo 2018 es menor que el Resultado del ejercicio 2017 - 21,404.59. En este punto hay que tomar en cuenta que el último mes del 2018 se realizó un préstamo por parte de los socios cercano a los \$ 5,000.

Al momento Halcon Data no cuenta con un historial bancario positivo, por lo que un préstamo no resulta viable para garantizar una liquidez sostenible.

En este sentido, se sugiere que exista un aporte de capital que asegure el cumplimiento de las obligaciones financieras de por lo menos 12 meses, soportado por análisis de flujo y contables actualizados.

4.1. ESTADO DE RESULTADOS

Ver cuadro en Anexo 1.

A continuación, se presenta el resultado de los ejercicios económicos de los últimos 3 años.

30701	RESULTADO EJERCICIO 2016	-2.718,60
30702	RESULTADO EJERCICIO 2017	-21.404,59
30703	RESULTADOS EJERCICIO 2018	-8.944,46
RESULTADO DEL PERIODO		0,00

Se puede observar que al 2018, el resultado financiero es aun negativo. Sin embargo, por las relaciones comerciales de este periodo se espera alcanzar el punto de equilibrio e inclusive general utilidades.

Los estados financieros a detalles se adjuntan al presente informe, para ser analizados y aprobados por la junta.

4.2. BALANCE GENERAL 2018

El análisis del Balance General es una información clave para los socios y accionistas, pues en él se demuestra la dinámica de las cuentas del activo, pasivo y capital, así como la solvencia y solidez de la empresa y su negocio, el mismo que se describe a continuación:

- Los Activos representan todos los bienes que dispone una empresa para el desarrollo normal de las actividades para la cual fue creada, cualquier incremento o disminución del activo está directamente relacionada por un aumento o disminución ya sea del Pasivo o del Capital.
- El Pasivo que corresponde a todas las deudas contraídas durante la existencia de la empresa relacionada a nuevas compras de equipo, mobiliario, mantenimiento y otros que la empresa requiere para mantener y mejorar los servicios que presta.
- El Patrimonio que corresponde a la diferencia entre los activos y los pasivos, constituidos por las aportaciones de los socios y la acumulación de las utilidades generadas por las actividades de la empresa tanto operacionales y de ingresos provenientes de donaciones, venta de activos y otros durante su existencia.

Aquí podemos destacar que no se han adquirido activos en este periodo. En cuanto a los pasivos, se tienen valores pendientes por pagar a empleados, a Pathprofit y a Lorena Iñiguez. A Pathprofit debido a los aportes que se generaron una vez se terminó el aporte de capital de los socios, y a Lorena Iñiguez por inmuebles aportados a Halcon Data en su fase inicial. Finalmente, el patrimonio refleja el aporte inicial de los socios por \$ 36,000, suma que ha sido usada en su totalidad para la operación de Halcon Data desde sus inicios.

5. DETALLE DE VENTAS

El cuadro adjunto detalla las ventas desde el 2017 como información general, y las ejecutadas hasta diciembre del 2018.

Empresa	Fecha	Tipo	Monto	Ingreso HD	Estado
Relleno las Iguanas	Oct-17	Plan de datos Geotecnia	\$ 2,800.00	\$ -	NO pagado
Chinalco	May-18	Licencia Software DataSight	\$ 9,700.00	\$ 1,180.00	Cancelado
Inv Metals Ecu	May-18	Consultoría datos hidrometeorológicos	\$35,418.88	\$ 5,400.00	Cancelado
Drummond Co	Jul-18	Capacitación Software de datos	\$16,630.00	\$ 3,234.68	Cancelado
EPMAPS	Jul-18	Plan de datos estabilidad presa	\$17,200.00	\$ 7,650.00	En ejecución
EMAC EP	Dec-18	Plan de datos biogas	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	En ejecución

Nota. Primera factura de EMAC EP fue emitida en Enero de 2019, por lo que no ingreso en el estado de situación financiera 2018.

Del cuadro presentado se puede resaltar lo siguiente:

- En el 2017 no se tuvo ingreso por ventas.
- A inicios del 2018 se realizaron ventas importantes como INV Metals por \$ 35,000 y Drummond 16,000. Sin embargo, en los dos casos la utilidad es menor al 20%.
- En el segundo semestre del 2018 se realizan ventas que encajan perfectamente con la misión de Halcon Data: venta de planes de datos y servicios de reporte de información. Aquí se logran utilidades superiores al 50% como son el caso de EPMAPS y EMAC EP, planes de datos de \$780 y \$1,000 por mes respectivamente, y con inversión inicial menor al 15% del proyecto.
- La mayor utilidad histórica es definitivamente el proyecto de EMAC EP, de reporte de datos de biogás. Donde la inversión inicial fue de 12.5%.
- Representaciones de software, específicamente DataSight, ha representado un 20% de utilidad por actualizaciones de licencias recurrentes per annum.

Por lo expuesto anteriormente, se concluye que desde la estrategia de negocios se debe impulsar lo siguiente:

- Diseño y venta de servicios de datos, donde se entrega un valor agregado importante, con inversión mínima y utilidad importante.
- Fortalecer la representación de DataSight en Suramérica, ya que representan ingresos anuales constantes que contribuyen a aliviar los problemas de liquidez y fortalecer la imagen.
- Ajustar el modelo comercial y de visitas encaminado a lograr los dos puntos anteriormente mencionados.

6. PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas se propone asumiendo que se realiza un aporte de capital que permita acción comercial más agresiva que la que se realizó en el último trimestre del 2018.

Empresa	Tipo	Monto	Ingreso 2019	Estado
EPMAPS	Plan de datos estabilidad presa	\$17,200.00	\$ 4,650.00	En ejecución
EMAC EP	Plan de datos biogás	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	En ejecución
Chinalco	Licencia Software DataSight	\$ 5,432.00	\$ 1,000.00	Por Cancelar
CELEC HIDROPAUTE	Plan de Datos	\$ 4,250.00	\$ 4,250.00	Fase inicio
Drummond Co	Licencia Software DataSight	\$3,650.00	\$ 730.00	Por Cancelar
EMAC EP	Plan de datos biogás	\$ 24,000	\$ 5,000	Agosto 2019
EMAC EP	Plan de datos lixiviados	\$16,000	\$ 3,500	Septiembre 2019
TOTAL			\$ 24,130	
P. Equilibrio			\$ 17,000	
Utilidad bruta			\$ 5,860	

Los proyectos indicados en el cuadro de ventas, son proyectos reales y con una probabilidad de ejecución elevada, incluso con alguno de ellos ya en ejecución o con orden de compra emitida formalmente.

También se tiene la posibilidad de implementar un proyecto de monitoreo y reporte de datos por 24 meses a la unidad de Negocios Coca Codo Sinclair de CELEC EP. La cotización realizada a mediados del 2018 es de \$155,000 y representaría una utilidad aproximadamente del 20%.

7. CONCLUSIONES

El ejercicio 2018 es el que históricamente mayor actividad registra. Esto se debe en gran parte a la elevada actividad comercial realizada el 2017 y parte del 2018. Por otra parte, el apalancamiento en Pathprofit como empresa amiga es un punto a recalcar como soporte al incremento de las ventas de Halcon Data.

En cuanto a las ventas, proyectos en ejecución permiten que existan cuentas por cobrar a corto plazo para el 2019. Esto contribuirá a cancelar obligaciones pendientes y dar soporte a

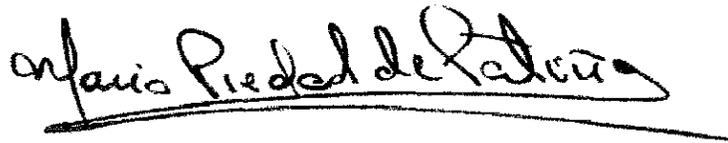
la actividad comercial con miras a generar nuevas ventas y relaciones comerciales con potenciales clientes.

Sin duda lo expuesto en cuanto a los estados financieros de muestra una leve mejoría en la empresa. Sin embargo, la disminución de capital de trabajo dificulta el campo de acción del único empleado de planta actual de Halcon Data. Esto puede generar obstáculos para pivotear los resultados obtenidos en el ejercicio económico del 2018.

Formas de inyección de capital deben ser analizadas por los socios, enmarcadas en brindar sostenibilidad por lo menos de 12 meses y asegurar una liquidez basada en los gastos corrientes reales. Esto debe ser realizado de la mano con la Contadora de turno para evitar errores técnicos.

5. **ANEXOS:** Estado de Situación Financiera a Diciembre de 2018.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, reading "Maria Piedad Sanchez Sanchez", written in a cursive style. The signature is underlined with a single horizontal line.

**MARIA PIEDAD SANCHEZ SANCHEZ
GERENTE GENERAL
CONSULTORA Y ASESORA HALCONINFO SA**