INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL PERIODO 2018

Quito DM, a 15 de Marzo del 2019.

Señores accionistas de la compañía Sursemillas S.A. es un gusto poder dirigirme a ustedes y presentar este informe de rendición de cuentas en mi calidad de Gerente General de la compañía.

Tomando en cuenta que es una empresa naciente, inicié por recibir los documentos y trámites legales pertinentes a su creación , dentro de este período hemos logrado formar una estructura, equipo y modalidad de trabajo, que mes a mes lo vamos perfeccionando con la experiencia, profesionalismo y logros que cada uno de los colaboradores aporta.

Así también se ha conseguido construir una estrategia a partir de un plan de desarrollo y presupuesto que buscamos cumplir cada día

1. GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

- Recepción de documentación de la compañía de parte de la Doctora Elena Barriga
- Legalización de préstamos de línea de crédito con Agroglobal ante Banco Central del Ecuador. Durante el año Agroglobal nos hizo 4 créditos.
- Actualización RUC de la compañía
- Declaración juramentada Notaría 3 para poder legalizar préstamos
- Recepción de Token y claves por parte de la agente de aduanas Lucía Aguinaga
- Se inicia el trabajo con nuevo agente de aduanas Vinicio Tabango
- Proceso de entrevistas y contratación de los nuevos colaboradores Ing. Christian Cevallos y el Ing. Ernesto Delgado (segundo semestre del año)
- Se obtuvo la clave para patentes municipales
- Importaciones con los proveedores Takki, DSV, Landmark
- Búsqueda y cotización de nuevos locales para la compañía
- Gestiones en Magap y Agrocalidad para averiguar tema etiquetado y caducidad de semillas.
- Elaboración de Reglamento interno y asesoría en tema contratación colaboradores por parte de la doctora Doris Avila.
- Pago de deuda a Importadora Alaska.

2. GESTIÓN DESARROLLO Y VENTAS.

- Días de campo y visitas a clientes con los proveedores Takii (abril y septiembre) y DSV (octubre)
- Organización de charlas de capacitación a piloneros tema portainjertos en tres provincias.
- Organización de varios días de campo temas: portainjertos, cebollas, zanahorias, coles y pastos
- Planificación de estrategia Tomate Portainjerto Olimpo
- Estudio del tamaño de mercado y competencia de Hortalizas para productos Takii
- Estudio del tamaño de mercado y competencia de pastos para productos DSV y Landmark
- Estudio de mercado y competencia fertilizantes solubles
- Segmentación de mercado (para hortalizas y pastos)
- Elaboración base de datos de clientes
- Elaboración de mapa de posicionamiento de pastos DSV
- Continua atención y reuniones con clientes importantes y potenciales clientes como Nintanga, Hortana, Sausalito, Pasteurizadora Quito, Agribba
- Elaboración de presupuesto para el 2019 dividido y desglosado por productos, zonas, (meses, semanas, días) y socialización con los ingenieros vendedores
- Participación en feria Agrícola de Bolívar Carchi concurso cebolla más grande.
- Ventas y recuperación de cartera.

3. ESTADOS FINANCIEROS Y SITUACIÓN FINANCIERA.

- Se cierra el año 2018 con un resultado negativo (pérdida) de **$ 76.152,26** dólares norteamericanos.
- El Balance General del año 2018 cierra con un total de **Activos de $ 216.901,09,** Pasivo de $ 212.173,77 Patrimonio de $ 4.727,32. Suma de **Pasivo + Patrimonio de $ 216.901,09** dólares norteamericanos
- Dentro de este año se firmó un contrato de línea de crédito con nuestra accionista Agroglobal S.A por un monto de $200.000,00 usd. de los cuales la mitad se utilizó como capital de trabajo para pagar facturas de importaciones a nuestros proveedores y la otra mitad para cancelar la deuda con Importadora Alaska
- Habiendo agotado así el monto total del contrato de línea de crédito con Agroglobal S.A.
- A la fecha se mantiene un saldo en nuestra cuenta de Produbanco de $ 38.284,78 usd.
- Se mantiene una cartera de clientes manejable 95% entre no vencida y máximo a 30 días.

4. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y OBJETIVOS.

- El año 2018 considerando que hubo muchas dificultades a nivel Economía Interna del país, y muchos otros de orden climatológico, se ha conseguido armar a la compañía, hacer contrataciones de nuevos colaboradores y empezar con un esquema para seguir haciéndola crecer.
- Hubo durante el primer semestre un trabajo de base que lo realicé a nivel de campo y comercial prácticamente solo y que en el segundo semestre al verse reforzado con las contrataciones, desencadenaron en ventas que pese a que aún no logramos llegar a punto de equilibrio, nos permiten establecer mejor nuestras estrategias y nos permiten calibrar mejor todos los recursos y conocer como procede la competencia.
- Hemos logrado hacer presencia en cinco provincias del país donde ya se conoce el nombre Sursemillas.
- Nuestro objetivo a alcanzar el 2019 será llegar al punto de equilibrio, para esto a parte del trabajo y estetegias ya implementadas se sugiere introducir nuevos productos que nos diferencien en tecnología y calidad para consolidarnos en el mercado a nivel nacional.

Agradeciéndoles una vez más la confianza depositada en mi persona, me suscribo.

Atentamente.

Ing. Santiago Landázuri J.

GERENTE GENERAL.

Sursemillas S.A.