

Respetados Señores:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar en mi calidad de Gerente General de la Compañía, cargo para el cual fui designado por la Junta General Universal de Accionistas, el siguiente informe.

1. ASPECTOS GENERALES

La compañía en el periodo económico financiero de enero a diciembre del 2017 a tenido un importante crecimiento en ventas en relación al año 2016, basandose principalmente por el éxito que han tenido los nuevos productos desarrollados por la empresa en su laboratorio de IyD. Y se ha logrado cumplir las metas establecidos para el año 2017.

2. ANALISIS DE MERCADO

En el año 2017, tenemos un ingreso por las actividades ordinarias de 608.702,32 USD, existe un crecimiento del orden de 50.070,95 USD. Este crecimiento se fundamenta en los nuevos productos desarrollados por ANNQUIMICA y que han tenido éxito en el mercado a pesar de las condiciones economicas que ha imperado en el país. A continuación vamos a ver la evolución de ciertos productos:

PRODUCTO	VENTAS NETAS USD		DIFERENCIA	PORCENTAJE
	2016	2017		
Agronitrógeno litro	124.188,64	86.215,36	-37.973,28	-30,5 %
Biosolar -total-	88.058,96	123.945,64	35.886,68	40,7 %
Exalma -total-	10.154,72	6.595,74	-3.558,98	-35,0 %
Flor Garden -total-	31.573,68	26.261,04	-5.312,64	16,8 %
Fijafix pH -total-	49.204,50	51.347,61	2.143,11	4,4 %
Flaman Flor -total-	2.642,40	1.057,00	-1585,40	-60 %
Fortifol Calcio	12.738,30	6.311,00	6.472,30	-50,8 %
GL001	20.572,80	18.358,20	-2.214,60	-10,8 %
Fortilancha -total-	2.852,86	1.588,25	-1.264,61	-44,33 %
Confort	150.669,10	222.812,70	72143,60	47,9 %

3. ANALISIS FINANCIERO

Dentro de este tema quisiera analizar varios aspectos importantes, como: La evolución de las ventas, la cartera, sus costos, las pérdidas y ganancias y el relacionado con las cuentas patrimoniales

- a) La ventas del 2017 ha tenido una evolución POSITIVA tenemos ingresos por el valor de 608.702,32 USD que en relación al año anterior hemos tenido un crecimiento del 9% siendo nuestro principal cliente Ecuaquímica, concentrando nuestros esfuerzos y tecnología a los productos que tienen mayor demanda como es el Confort, Biosolar, Agronitrógeno, Fijafix pH seguimos mejorando las ventas producto GL001 y Fijafol y Exalma. Esta ventas se basan en las condiciones ambientales en los últimos meses del año.
- b) La asistencia técnica posventa como una de las estrategias de la gerencia hace que nuestros clientes se mantengan satisfechos con las bondades de estos productos.
- c) Nuestros costos y gastos ascienden a 478.420,08 USD, la participación a trabajadores es de 19.590,34 USD y el impuesto a la renta es de 21.980,65 USD y nuestra Ganancia del año es de 89.133,71 USD; en relación con los ingresos representa el 14,17 % índice considerado como muy bueno.
- d) La empresa trabaja con su capital propio y NO requirió del sistema financiero ningún préstamo.
- e) Durante este año se han adquirido una nueva maquinaria necesaria para la producción.

4. ANALISIS DE LAS OPERACIONES

En este tema se hace hincapié a los siguientes temas:

- a) Sistema de Información contable
 - b) Control de calidad de ciertos productos
 - c) Recurso Humano
-
- a) Durante este año el sistema contable FENIX instalado en finales del 2009, ha permitido durante el 2017 analizar los costos unitarios por cada producto y examinando el punto de equilibrio por cada línea de fabricación y tener un análisis mas exhaustivo de nuestra rentabilidad. Se ha aplicado las normas de contabilidad NIIF exigidas por la superintendencia de compañías y hemos cumplido con el itinerario requerido por la autoridad.
 - b) La compañía está invirtiendo en equipar el departamento de laboratorio y mejorar el control de calidad de sus productos, de igual forma se ha adquirido equipos para mejorar la parte operativa de la Producción. La política es de mantenerse entre los parámetros nacionales e internacionales de calidad y efectividad.
 - c) En este año se ha mantenido el personal de Marketing y ventas. Se ha aumentado personal en el laboratorio de control de calidad cumpliendo con la proyección realizada a finales del 2016.

5. PROYECCIONES PARA EL FUTURO

Las ventas de la compañía para el año 2018, se espera regresar al crecimiento que mantuvimos durante varios años, desde luego depende mucho de la situación económica y política que prevalezca en el Ecuador, y de las condiciones climáticas reinantes.

Algunos son los objetivos que se quiere alcanzar para el próximo año

Volumen de ventas US\$ 650.000,00

La prioridad de esta administración paralelamente al incremento de ventas es aumentar el equipamiento del laboratorio de Química con tecnología y mejorar nuestro sistema de calidad. Invertir en Investigación y desarrollo y desarrollar nuevos productos que el mercado exige.

Para lograr este objetivo sugiero a los señores accionistas que mantengan el interés de reinvertir en la Compañía las ganancias que en el futuro esta empresa pueda lograr.

Atentamente,



annQuímica
RUC 1703740416001
IRMA AUTORIZADA

Dr. Dennis Calderón
GERENTE GENERAL