

INFORME DE GERENCIA AÑO 2018

Estimados socios, expreso mi agradecimiento por su gentil comparecencia a la vez que mi gratitud por la confianza y respaldo a mi gestión. Debo informarles que las actividades desarrolladas en el periodo 01 de enero al 31 de diciembre de 2018, de acuerdo a la resolución No. 92.1.4.3.0013.R.0.44, 13-X-92 cumpliendo con los procedimientos establecidos por la ley; la compañía Bioquímicos de América S.A. BIOAMECSA S.A. ha logrado un resultado por un monto de UDS \$ 54.375,37 de utilidad neta, excluyendo un valor de USD \$ 11.250 por provisión de cuentas incobrables de un cliente Coral Castle, empresa productos de banana en la República Dominicana, venta que fuera realizada los primeros días del mes de Enero de 2018 y hasta la presente fecha ha sido difícil la recuperación de este dinero, aduciendo difíciles condiciones económicas que tiene la empresa por daños ocasionados por los dos ciclones que pasó por la Isla e inundaron los cultivos destruyendo las plantaciones con grandes pérdidas.

Hemos experimentado un incremento en las utilidades en relación al año 2017, a pesar de que hemos dejado de atender el mercado de exportación a República Dominicana por la inestabilidad del mercado y las razones mencionado que ha golpeado a todo el sector agrícola de ese país.

Debo recalcar que el apoyo y las acertadas acciones emprendidas durante este año por nuestro socio el Ing. Randy Reinoso, quien ha estado al frente del proceso comercial, ha implementado con mucho éxito la nueva imagen empresarial, fortalecimiento de la red de distribuciones en los principales mercados agrícolas del país, apertura de nuevos mercados, nuevos distribuidores, reparto de áreas de cobertura, trabajo intenso en capacitación, apoyo técnico, talleres de motivación y crecimiento personal.

El sector Bananero ha tenido un ligero repunte por las ventas y mejora en los precios, situación que hemos aprovechado para trabajar en la

promoción, realizar pruebas de eficiencia, charlas con los técnicos de fincas y de los distribuidores.

Todos estos esfuerzos han repercutido en un incremento en las ventas que para este año ha sido por un valor de USD \$ 718.467 comparado con el año 2017 que fue de USD \$ 634.885 porcentualmente con incremento del 11,63 %, recalcando que podríamos haber facturado una cantidad adicional importante que dejamos de despachar por desconfianza de la situación comercial en dominicana.

En el tema de registros y actualización de los productos, ha sido una tarea extenuante y complicada ya que tuvimos que cumplir con muchas normas que solicita AGROCALIDAD que ahora es el Ente regulador, tuvimos que desarrollar nuevos protocolos, dosieres para ir sistemáticamente registrando los materiales y que nos llevará gran parte del año 2019, siendo esta una prioridad y que lo estamos haciendo a muy buen ritmo gracias al trabajo arduo del Ing. Randy Reinoso y Sra. Janeth Vicuña quienes son los encargados de esta actividad.

En el mercado internacional, seguimos trabajando en el tema de registros de productos en República Dominicana, una vez que ya tenemos los certificados de libre venta de algunos materiales en Ecuador, nos preparamos para cumplir con esta formalidad y paralelamente estamos en la búsqueda de nuevos distribuidores, sin que se les de la denominación de exclusividad a nadie.

Una acción importante ha sido definir el proyecto de producción de una línea de productos orgánicos y biológicos, que es la nueva era por donde definirá los objetivos y campo de acción de BIOAMECSA, por ello, se ha hecho algunos acercamientos con empresas productoras para lograr acuerdos de beneficio mutuo y protección futura a la labor que realizaremos de introducción y posicionamiento; en vista que no ha sido convincente para nuestros intereses, hemos decidido implementar una Bio-fábrica, buscar y contratar personal especializado para línea de producción, lógicamente deberemos perfeccionar con un proyecto que involucre la

construcción de un laboratorio con todas las normas requeridas para la calificación, operación y producción a gran escala para satisfacer las exigencias y necesidad del país, lógicamente introducir vía exportación a otros mercados.

En la parte financiera, debo informales que este año partimos con un inventario inicial de USD \$ 214.305, cerramos el año con un inventario de USD \$ 192.946 y, con un saldo en bancos de USD \$ 147.226 cifra que representa a la cartera recuperada y que es el capital operativo de la empresa, recordándoles que nuestras ventas en la globalidad son a crédito con plazos relativamente amplios bajo una red de distribuidores por regiones.

Las cuentas por cobrar al año 2018 es USD \$ 415.797 valor que se genera por pendientes de pago a clientes locales que podrían estar incluso dentro de los plazos asignados y una cantidad importante por la exportación realizada a la empresa Coral Castle en República Dominicana y que aún no hemos recibido valor alguno, pese de nuestra constante insistencia a partir del vencimiento de los plazos acordados, incluso hemos realizado un viaje para tener reuniones con el propietario, quien menciona su afán de recuperarse con ventas de fruta de la nueva temporada y empezar a realizar depósitos parciales, al cierre del año, aun no hemos recibido valor alguno.

Tenemos muy consolidada la relación con nuestro principal proveedor internacional, con quien tenemos mayor flexibilidad de plazo, los proveedores nacionales nos hacen ventas con plazos muy estrechos y lógicamente los volúmenes de compra son menores por concepto de materias primas para la elaboración de nuestros fertilizantes, que en realidad se trata de un proceso secundario, que se resume a mezcla de varias materias primas y no es la fabricación de elementos puros.

Seguiremos en la búsqueda de nuevos mercados y estrategias de venta que nos aseguren la recuperación de pago en menor tiempo y con mayores márgenes de seguridad, creemos que la apertura de nuevos mercados

como Chile, Perú, son los más próximos y con excelentes posibilidades para la empresa. Colombia tal vez hagamos ventas puntuales a clientes y nos centraremos en consolidar registros de algunos materiales para la búsqueda de distribuidores, sin dejar de mencionar que es un mercado muy grande e interesante para nosotros.

Seguimos trabajando en la edición de nuevos materiales promocionales y planes de manejo por cultivos de gran significancia y otros por ser cultivos extensivos, se han lanzado las cartillas para maíz, aguacate, sandía, cebolla y otras que están en proceso para mango y flores.

Se ha logrado la estandarización de procesos para la formulación de productos para sostener la calidad con la adquisición de algunos equipos y la ejecución de algunas pruebas que dieron los resultados positivos que esperábamos, lo cual está plenamente avalado por la aceptación de los clientes distribuidores.

Es todo cuanto les puedo informar, aprovecho para agradecerles una vez mas por su gentil comparecencia, a la vez pedirle la aprobación a este Informe de Gestión de Gerencia.

Quito, 21 de marzo de 2019

Atentamente,



Ing. Marcelo Reinoso Chiriboga

GERENTE GENERAL