

Informe de Gestión del año 2014

Gerencia General TESTFARM Cía. Ltda.

Señores Socios.

Por medio de la presente presento a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión al frente de la Cía. para el ejercicio del año 2014.

Este año, lamento informar que Testfarm Cía. Ltda. fue retirada de la red de laboratorios debido a que la designación del Mipro cumplió su vigencia en enero del 2104. A pesar de que se realizaron los trámites correspondientes para solicitar una Re—designación, uno de los laboratorios de la competencia (Vetelab) ya había sido Acreditado por lo que la normativa de SAE indica que tras existir ya un laboratorio Acreditado, no se pueden extender designaciones a ningún otro laboratorio.

En este entorno cambiante el trabajo diario fue afectado en gran manera en el sector equino y bovino, pues al no ser parte de la red se nos imposibilitó la entrega de reportes de AIE y de certificados de predio libre para brucelosis bovina.

Debido a esta pérdida del negocio en el sector bovino, se decidió entrar con fuerza al sector avícola ofreciendo nuestros servicios de análisis microbiológico en aves, logrando compensar nuestros ingresos.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la sociedad en el año 2014 y los aspectos sustantivos que son previsibles para el 2015, desarrollé los aspectos más destacables que presento a continuación.

ENTORNO ECONÓMICO

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA

En el año 2014:

1. ASDECUADOR, LOS ANDARES: se perdió el contrato por salir de la red.
2. ASOGAN SD: se perdió el contrato por salir de la red.
3. SECTOR AVÍCOLA: Tras la charla realizada en el mes de marzo 2014, nos introducimos con mayor fuerza en el sector avícola, es así que se incrementa los envíos de muestras, se solicitan más serologías y análisis microbiológicos en fincas.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La rotación de personal durante el 2014, tuvimos la contratación de una secretaria en Noviembre de 2014 pues la Gerencia no podía asumir todas las actividades.

Se contó con las pasantías (pagadas por la gerencia) en los meses de septiembre y diciembre de la Srta. Lilián Estefanía Fuentes, estudiante de medicina veterinaria de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí “Manuel Félix López”.

ASPECTOS FINANCIEROS

VENTAS

VENTAS 2014 POR TIPO DE ANALISIS													
Tipo de Análisis	E n e	F e b	M a r	A b r	M a y	J u n	J u l	A g o	S e p	O c t	N o v	D i c	Total
AIE	154	945	2,968	710	1,418	389	2,316	910	1,596	1,460	1,648		14,512
CLINICOS	8	63	44	8			1,410	183				855	2,570
CULTIVO/ANTIBIOGRAMA	2,450	1,345	1,622	1,950	2,290	1,800	2,342	2,185	2,550	2,750	1,944	2,216	25,444
MICROBIOLOGICOS	659	1,299	473	59	575	153	312	673	2,221	44		1,100	7,568
QUIMICA DE ALIMENTOS	146		262		163		168	58					797
SEROLOGIA AVES		315		630			210	315	1,890	315	343	494	4,512
SEROLOGIA BOVINOS	396	343	202	522	156	37	1,068	224	339	25	108	74	3,490
Grand Total	3,812	4,309	5,570	3,878	4,601	2,378	7,826	4,548	8,596	4,593	4,043	4,739	58,893

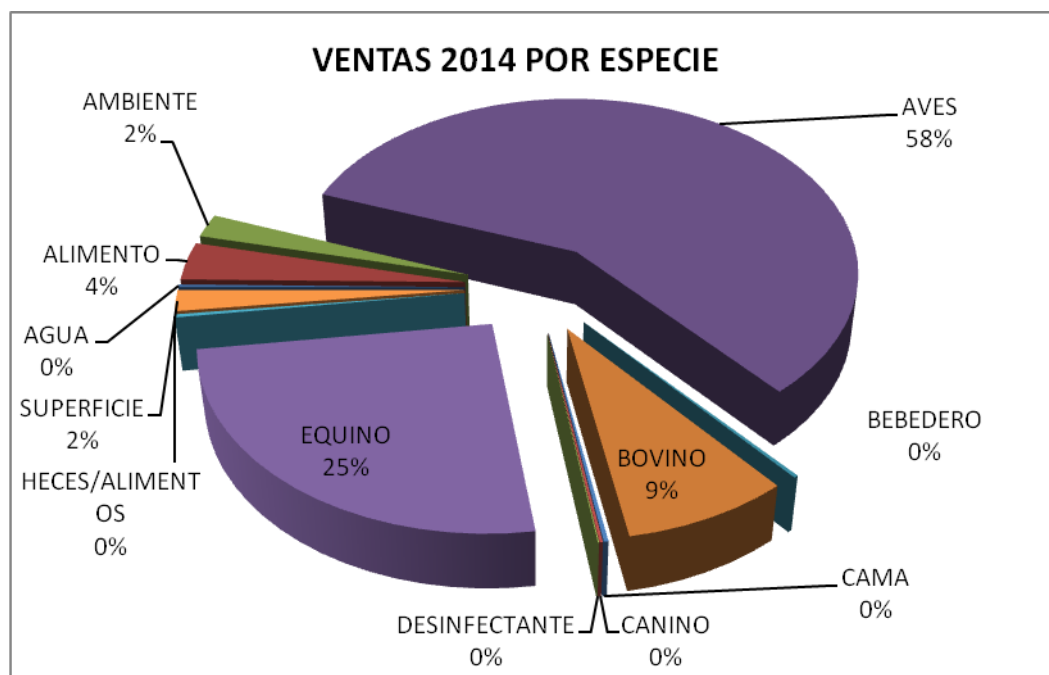


Gráfico N° 01

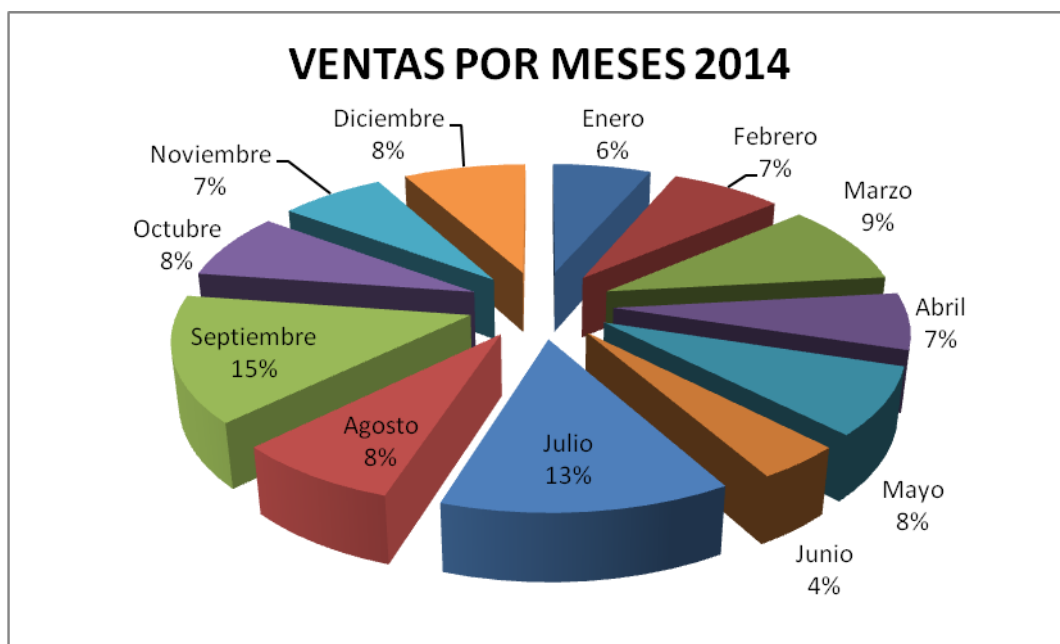


Gráfico N° 02

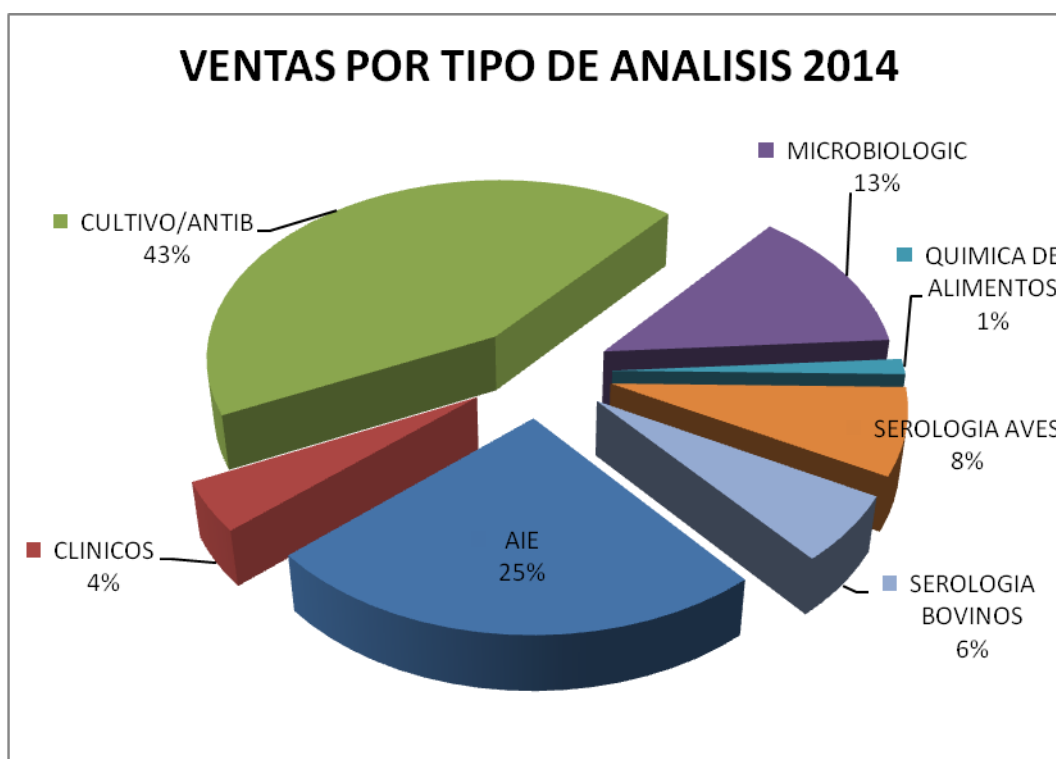


Gráfico N° 03

En el Gráfico 01 nos muestra las Especies que tuvieron mayor demanda, las mismas que fueron: Aves con 58% y Equinos con 25% del total de Ingresos anuales.

En el Gráfico 02 podemos apreciar que los meses con mayor demanda de Servicios fueron Julio y Septiembre, todo esto debido a una mayor demanda en el sector avícola, bovino y equino.

- ✓ Julio: análisis en aves (cultivo/antibiograma), AIE (feria y cabalgata en Santo Domingo) y serología en bovinos (acuerdo con Marco Carrillo y asociados).
- ✓ Septiembre: representó el mejor mes del año, debido a la combinación entre análisis para el sector avícola en cultivo/antibiograma, microbiología de ambientes y superficies y serologías, además se sumó AIE para las últimas ferias del año (Santo Domingo, Quevedo, Esmeraldas).

En el Gráfico 03 una vez más se corrobora que las mayores venta son por demandas en cultivos/antibiogramas (43%), anemia infecciosa equina (25%), análisis microbiológicos en granjas (13%) y se ve un impulso en la demanda de serología aviar (8%); por lo que esta gerencia decide invertir en la compra de los kits serológicos y dejar de tercerizar el servicio en el mes de diciembre.

COMPRAS

COMPRAS					
MES	TARIFA 0	TARIFA 12	RISE	IVA	TOTAL
ENERO	227.27	1,262.64	95.00	151.52	1,736.43
FEBRERO	125.53	2,043.55	6.50	245.23	2,420.81
MARZO	188.09	2,606.03	37.85	312.72	3,144.69
ABRIL	190.03	1,641.57		196.99	2,028.59
MAYO	56.48	1,520.49		182.46	1,759.43
JUNIO	79.84	2,385.73		286.29	2,751.86
JULIO	457.64	2,927.52		351.30	3,736.46
AGOSTO	22.70	2,531.88	14.75	303.83	2,873.16
SEPTIEMBRE	34.31	4,021.38	10.10	482.57	4,548.36
OCTUBRE	33.81	1,417.16	11.50	170.06	1,632.53
NOVIEMBRE	19.43	3,463.24	8.75	415.59	3,907.01
DICIEMBRE	5.50	3,917.30		470.08	4,392.88
Total	1,440.63	29,738.49	184.45	3,568.62	34,932.19

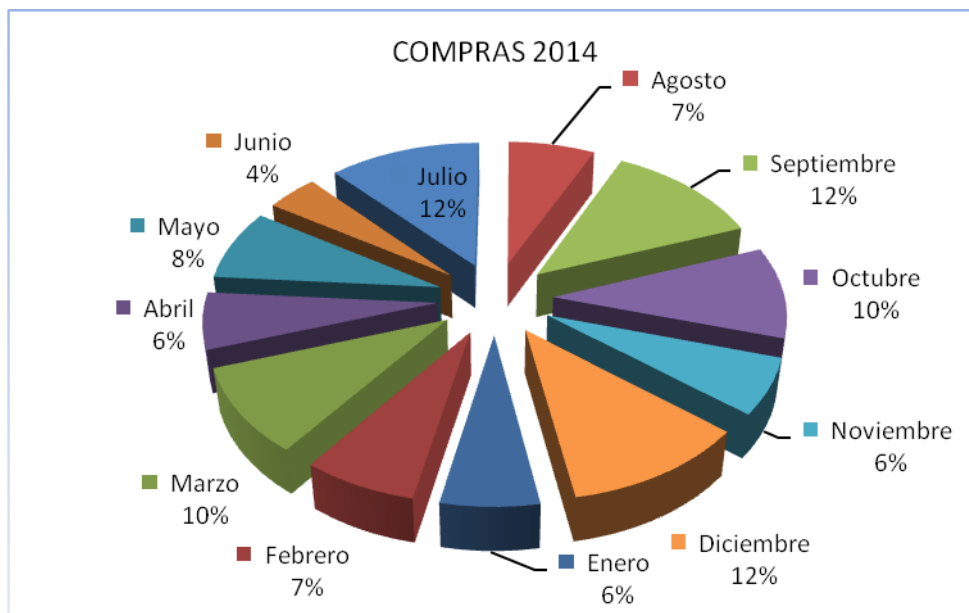


Gráfico N° 04

Como observamos en el Gráfico N° 04, los meses de Julio, Septiembre y Diciembre 12% fueron los meses de mayor incremento.

En el mes de Julio y Septiembre tuvimos un mayor gasto debido a gastos operacionales por compra de insumos. En Diciembre el mayor gasto se debió a compras planificadas para stock de los meses venideros donde se incluye la compra de los kits Serológicos para aves.

ASPECTOS OPERACIONALES

Tras la salida de la red y con el afán de no perder clientes, se ofrece el muestreo de AIE y se tercerizan los ensayos con Agrocalidad. Es por ello que se eleva el rubro de operaciones en este año.

Lo que si sufre una baja significativa es el muestreo en bovinos, lamentablemente el cliente está solicitando muestreos para predios libres y al no ofertar el servicio, buscan a la competencia.

Adicional a ello y debido a la mala situación de Testfarm, la gerencia se ve en la obligación de reducir su sueldo a la mitad.

El análisis financiero evidencia que la demanda en el sector avícola fue el que sustentó durante todo el año las operaciones en Testfarm, compensando la pérdida del sector bovino tras la salida de la Red de Agrocalidad.

PERSPECTIVAS DEL AÑO 2015

Sintiendo levemente la baja en AIE y en el sector bovino, la gerencia priorizará en el 2015:

1. Pagar una consultoría para el proceso de acreditación a fin de implementar, fortalecer y mantener el SGC y retornar a la red de laboratorios de Agrocalidad.
2. Acreditar el parámetro de AIE a fin de recuperar a los clientes de ASDECUADOR y adquirir nuevos clientes en la caballada peruana.
3. Acreditar el parámetro de brucelosis bovina (técnicas de rosa de bengala y ELISA c.) para retornar a la red de laboratorios de Agrocalidad y brindar el servicio oportuno.
4. Dirigir una charla para el sector avícola a fin de mantener y reforzar a los clientes existentes.

Para finalizar quiero expresar un profundo agradecimiento la Dra. Ornela Soledispa y de campo, cuyo permanente apoyo a lo largo del año fue fundamental para el desarrollo de nuestras actividades y para el logro de los resultados obtenidos, por el esfuerzo, la dedicación y el compromiso demostrado.

Cordialmente;



Lcda. Pamela Apolo Y.
Gerente General
Testfarm Cía. Ltda.