

## Informe de Gestión del año 2016

### Gerencia General TESTFARM Cia. Ltda.

Señor Socio Hernán Abad.

Por medio de la presente doy a conocer 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 2016.

Deseo iniciar indicando que desde enero del 2016 he regresado a las actividades normales en el pleno ejercicio de mis funciones en Testfarm Cía. Ltda., como gerente y como empleada. Es así que durante este año 2016, se ha puesto el mayor de los énfasis en recuperar clientes que se había distanciado del Laboratorio tras nuestra salida de la Red de Agrocalidad. A su vez y con la responsabilidad apremiante de servir de la mejor manera a los clientes que la empresa ha venido manteniendo durante estos 5 años de trabajo duro, me vi en la necesidad de tercerizar los servicios de AIE y Brucelosis bovina (programas de Agrocalidad) con laboratorios avalados por esta entidad.

Así mismo no solo se ha puesto el doble del empeño en el tema de la acreditación de las técnicas de AIE, rosa de bengala y Elisa, sino que también ha salido dinero de esta gerencia para financiar este tema, el mismo que se ha recuperado a la largo del año gracias a los trabajos del laboratorio. En total en el tema de Acreditación se ha invertido este 2016 un total de: \$3860,50.

He desarrollado este informe con el propósito de dar a conocer a ustedes el curso de la sociedad en el año 2016 y los aspectos sustantivos que son aplicables para el 2017, presento a continuación.

#### ENTORNO ECONÓMICO

#### GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA

En el año 2016:

1. ASDECUADOR, LOS ANDARÉS: a pesar de que se ya no somos el laboratorio oficial de esta Asociación y la ley de Agrocalidad ha extendido el plazo de vigencia en los reportes a seis meses, en el año 2016 se trabajaron un total de 548 equinos, en 4 rutas de muestreo al año. Los mismos que fueron tercerizados hasta mediados de año con AGROCALIDAD y el resto del año con VEFELAB. Por tema de costo-beneficio, tiempo de entrega y mejor atención en la entidad privada.

2. SECTOR AVÍCOLA: debido al aumento constante de avícolas en Santo Domingo y las buenas relaciones con proveedores, decidimos implementar técnicas en los servicios para el sector avícola:
  - a. Test de Cervantes a fin de determinar la calidad microbiológica y física de pollito bebé.
  - b. Serología: debido al requerimiento de clientes *Mycoplasma Sinoviae* y *Mycoplasma Gallisepticum*.
3. SGC: se trabajó durante todo el año en el SGC a fin de responder las 25 NC suscitadas tras la evaluación del SAE en nov del 2015. Entre varias actividades se destacan las siguientes:
  - a. A fin de responder de forma eficiente a la NC 19 sobre validación de técnicas, se contrata a un consultor externo por un valor de \$3610,50 lo cual incluyó la validación de las tres técnicas del alcance de acreditación y la capacitación en validación y cálculo de incertidumbre.
  - b. Envío de pipeta al Perú para calibrar (abril 2017) a fin de cumplir con el parámetro de calibración de todos los equipos que intervengan en los ensayos a acreditar. Lo cual implicó un costo de 250 soles más la parte logística que involucra el envío del equipo.
  - c. Se realizan adecuaciones para cumplir con las NC por ejemplo:
    - División física de áreas a fin de proteger los documentos internos.
    - Instalación de aire acondicionado para garantizar la temperatura adecuada en los procesos de ensayo.
    - Cambio de refrigerador para mantenimiento de kits.
    - Compra de congelador para preservación de sueros por el tiempo estipulado.Todas estas adecuaciones tuvieron un costo de inversión de \$1014,66.
  - d. Auditoría externa a AGROCALIDAD como proveedor no acreditado (18-mayo).
  - e. Auditoría interna tras la contratación de personal externo (nov).
4. En trabajo conjunto con la ASGL (Asociación de Ganaderos del Litoral) se realizan los análisis de AIT para ejemplares criollos para el Festival en Durán en los meses de Julio finales inicios de Agosto. Se trabaja un total de 180 equinos, quienes son potenciales clientes para el mes de junio del año 2017.
5. CONVENIOS:
  - a. ASOGAN SD: se firma el convenio de cooperación a los cuatro días del mes de Abril, para realizar los análisis de brucelosis bovina de Feria de ASOGAN SD. Un total de 247 ejemplares muestreados por un valor de \$2,5

cada uno, de los cuales por el tema de no ser parte de la red se tuvo que tercerizar el servicio en Agrocalidad con un costo de \$535.05.

- b. SOCO-SOCO: gracias al buen servicio que nos ha caracterizado siempre, se firma un convenio de exclusividad con la Asociación de caballistas de Tosagua.
  - c. UNIVERSIDAD: Con el fin de participar de forma conjunta en actividades de cooperación de desarrollo de capacidades y potencialidades colectivas con estudiantes de carreras afines al laboratorio, el 30 de Agosto del 2016, se firma el convenio institucional-académico de prácticas pre-profesionales con la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, extensión Chone.
6. VENTA DEL VEHÍCULO: a los 6 días del mes de Septiembre, y por motivos de fuerza mayor, se procede a la venta del vehículo de la empresa por un valor comercial de diez mil dólares americanos (\$10,000). Con esta venta se pudo cubrir parte de la deuda que la compañía tiene con la socia Pamela Apolo.

#### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Se contó con las pasantías en los meses de enero y septiembre de la Srta. Lilián Estolanía Fuentes, estudiante de medicina veterinaria de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí "Manuel Félix López".

Continúan prestando servicios externos las siguientes personas:

- a. Jaqueline Muñoz como contador externo.
- b. Bosco Conforme como muestreador de campo.
- c. Dany Conforme como muestreador de campo.

#### ASPECTOS FINANCIEROS

VENTAS: se presentan los siguientes cuadros para explicar de forma más clara las ventas por mes, por especie y por análisis.

MESES	TARIFA 0	TARIFA 14%	IVA	B/IMPON.	TOTAL
ENERO	4.974,28	454,5	63,63	5.428,78	5.492,41
FEBRERO	3.176,05	1.377,00	192,78	4.553,05	4.745,83
MARZO	1.603,40	2.342,00	327,88	3.945,40	4.273,28
ABRIL	2.150,00	2.040,00	285,6	4.190,00	4.475,60
MAYO	3.932,75	495,5	69,37	4.428,25	4.497,62
JUNIO	6.215,81	2.287,00	320,18	8.502,81	8.822,99

JULIO	3.375,50	2.230,60	312,284	5.606,10	5.918,38
AGOSTO	5.196,64	884	123,76	6.080,64	6.204,40
SEPTIEMBRE	8.131,98	1.983,62	277,7068	10.115,60	10.393,31
OCTUBRE	7.303,50	1.245,70	174,398	8.549,20	8.723,60
NOVIEMBRE	4.843,10	1.777,00	248,78	6.620,10	6.868,88
DICIEMBRE	2.774,00	1.415,00	198,1	4.189,00	4.387,10
<b>TOTAL</b>	<b>53.677,01</b>	<b>18.531,92</b>	<b>2.594,47</b>	<b>72.208,93</b>	<b>74.803,40</b>

Cuadro N° 01 Ventas por mes

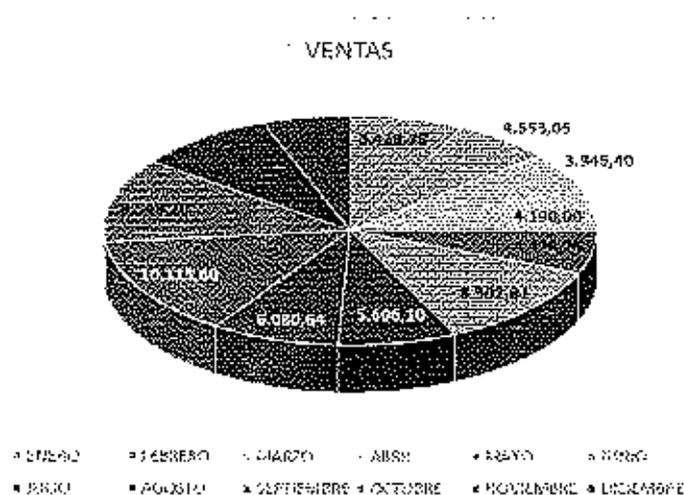


Gráfico N° 01 Ventas por mes.

ANALISIS	VALORES
AIE	18.477,50
ANULADA	607,00
BROMATOLOGICO	546,00
BRUCELA ELISA C	3.923,70
BRUCELA-ROSA DE BENGALA	5.435,46
CLINICOS	1.020,75
CULTIVO-ANTIBIOGRAMA	22.210,90
FISICO QUIMICO	636,32
MICROBIOLOGICO	2.558,70
SEROLOGIA - AVES	14.040,00
SEROLOGIA - BOVINOS	1.805,20
TEST DE CERVANTES	550,00
TUBERCULOSIS	177,50
TUBERCULOSIS -ELISA	219,90

Cuadro N° 02 Ventas por tipo de análisis

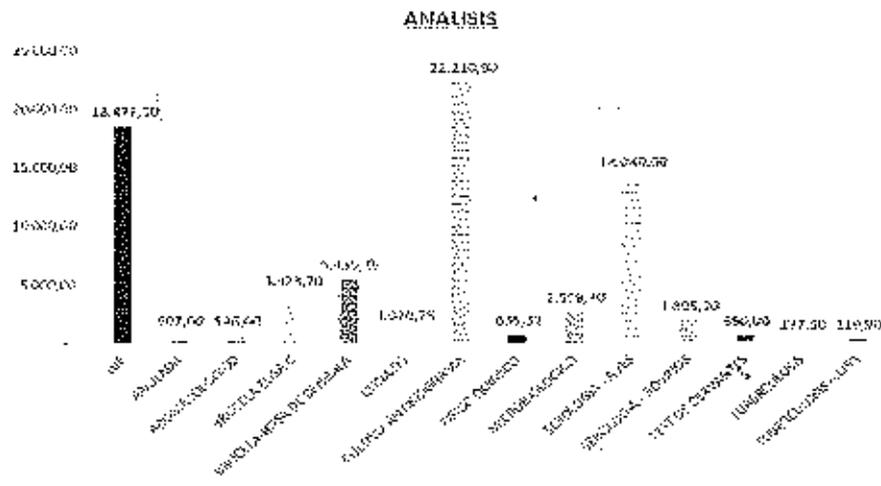


Gráfico N°02 Ventas por tipo de análisis

Ventas por especie	Total
ALIMENTO	3.578,72
AMBIENTE Y SUPERFICIES	269,10
AVES	37.394,10
BOVINOS	11.898,91
CANINO	55,00
EQUINO	19.013,10

Cuadro N° 03 Ventas por especie.

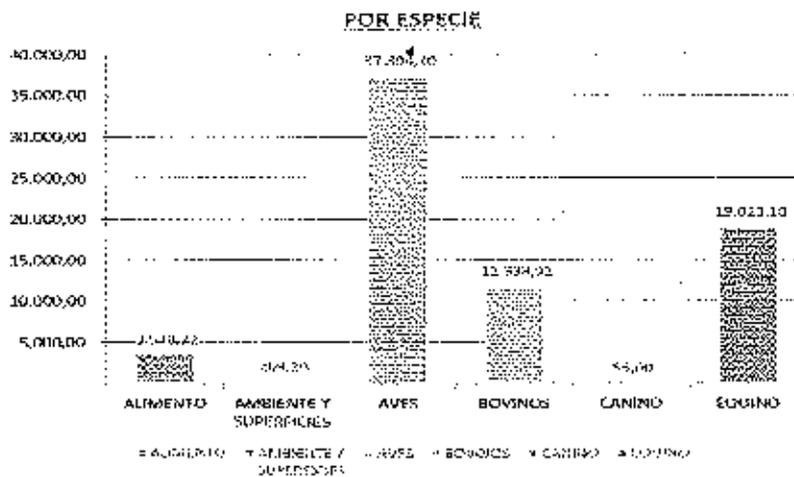


Gráfico N° 03 Ventas por especie.

### Análisis de gráficos:

En el Gráfico 01 podemos apreciar que los meses con mayor demanda de Servicios fueron Junio, Septiembre y Octubre todo esto debido a una mayor demanda en.

Mes/Análisis	Junio USD	Septiembre USD	Octubre USD
AIE	1764,00	1548,00	1920,00
Cultivo Antibiograma	1650,00	2300,00	2250,00
Serología	2371,20	800,00	880,00
Elisa Competencia	NA	3247,25	NA
Bruceia Rosa de bengala	617,50	NA	NA

En el Gráfico 02 nos muestra que el tipo de análisis que generó mayores ingresos económicos este año es: CULTIVO/ANTIBIOGRAMA (aves) con un monto de \$22.210.90. Lo que nos indica que en el 2017 este sector deberá ser tratado con mayor énfasis y alcanzar un mayor número de clientes.

En el Gráfico 03 corrobora que la especie que es mas rentable para Testfarm son las aves, con un ingreso anual de \$37.394,10.

### COMPRAS

MESSES	TARIFA 0	TARIFA 14%	IVA	B/IMPON.	TOTAL
ENERO	94,08	5.671,11	793,96	5.765,19	6.559,15
FEBRERO	35,98	2.353,35	329,47	2.389,33	2.718,80
MARZO	201,50	1.520,62	212,89	1.722,12	1.935,01
ABRIL	22,49	1.843,89	258,14	1.866,38	2.124,52
MAYO	70,15	2.136,24	299,07	2.206,39	2.505,46
JUNIO	23,29	6.928,00	969,92	6.951,29	7.921,21
JULIO	386,57	2.049,92	286,99	2.436,49	2.723,48
AGOSTO	853,13	2.523,15	353,24	3.376,28	3.729,52
SEPTIEMBRE	2.230,93	3.191,26	446,78	5.422,19	5.868,97
OCTUBRE	764,44	2.845,89	398,42	3.610,33	4.008,75
NOVIEMBRE	462,42	3.125,26	437,54	3.587,68	4.025,22

DICIEMBRE	1.135,45	2.840,81	397,71	3.976,26	4.373,97
TOTAL	6.280,43	37.029,50	5.184,13	43.309,93	48.494,06

Cuadro N° 04 Compras por mes.

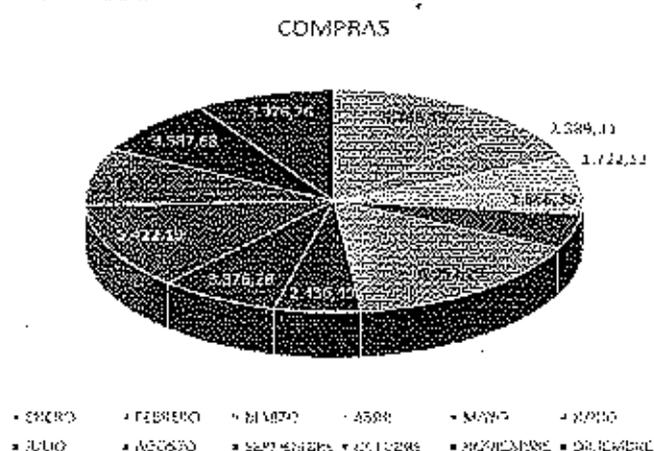


Gráfico N° 04 Ventas por mes.

Como observamos en el Gráfico N° 04, los meses de Enero; Junio y Septiembre fueron los meses de mayor incremento básicamente debido a las compra de insumos, reactivos ya pagos a terceros durante las operaciones en el laboratorio que se desglosan a continuación.

DETALLE	MES	TOTAL
DIMUNE SA	ENERO	2.615,31
AGROCALIDAD	ENERO	1.125,20
AGROCALIDAD	ENERO	696,55
<b>TOTAL</b>		<b>4.437,06</b>

DETALLE	MES	TOTAL
PALLAROSO DIAZ SIMON BOLIVAR	JUNIO	2000,00
DIMUNE SA	JUNIO	772,92
DIMUNE SA	JUNIO	1545,84
AGROCALIDAD	JUNIO	1592,45
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	JUNIO	92,11
AGROCALIDAD	JUNIO	482,83
AGROCALIDAD	JUNIO	14,15
AGROCALIDAD	JUNIO	52,96
AGROCALIDAD	JUNIO	60,07
AGROCALIDAD	JUNIO	35,38

AGROCALIDAD	JUNIO	14,15
AGROCALIDAD	JUNIO	35,38
AGROCALIDAD	JUNIO	4,44
GASTOS VARIOS	JUNIO	259,27
TOTAL		6962,01

DETALLE	MES	TOTAL
VETELAB	SEPTIEMBRE	1091,6
VETELAB	SEPTIEMBRE	1396
PASANTIAS ESTEFANIA DOS	SEPTIEMBRE	437,76
BONO PAMELA APOLO	SEPTIEMBRE	818,52
TOTAL		3743,88

#### ASPECTOS OPERACIONALES

Durante el primer semestre del año, se trabaja con AGROCALIDAD los ensayos de AIE, sin embargo tras el cambio de operador nos vimos obligados a hacer el cambio de laboratorio por el mal servicio del nuevo laboratorista. Es por ello que a partir del segundo semestre del año hacemos convenio (hablado) de prestación de servicios con VETELAB con un costo mejorado vs. Agrocalidad.

A pesar de que ya no somos parte de la Red de Agrocalidad este año se intensificó la necesidad de hacer barridos de limpieza de brucelosis bovina en predios de leche y carne. Tuvimos buena acogida por el sector ganadero de Guayas. Y aportamos en el control de verificación de brucelosis en un predio significativo.

Adicional a ello y debido a la situación económica que atraviesa el país, la gerencia se ve en la obligación de vender el vehículo de la compañía al valor comercial de \$10,000 en septiembre del presente año.

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 y el costo que representa la ruta de AIE, tras la salida de la Red de Agrocalidad.

#### PERSPECTIVAS DEL AÑO 2017

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

1. Se debe con mayor énfasis buscar acreditar el parámetro de AIE a fin de recuperar a los clientes de ASDECUADOR y adquirir nuevos clientes en la caballada peruana. Y reducir la tercerización del servicio que genera un alto costo para Testfarm.

2. Se debe con mayor énfasis buscar 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.
3. Ampliar los clientes en el sector avícola mediante la presencia constante en curso y seminarios, manejo oportuno de redes sociales y comunicaciones continuas con los clientes.

Para finalizar quiero expresar un profundo agradecimiento a 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. Así mismo a la Srta. Estefanía Fuente, quien como pasante ha realizado buenas prácticas y a su vez a sido apoyo estratégico en los muestreos de campo.

Cordialmente;



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