

INFORME DE GERENTE PERÍODO 2019 (ENERO-DICIEMBRE)

Apreciados socios de la empresa GENETICA 3000 EFIALT S.A.

El objeto de este informe es dar a conocer a los socios el desempeño general de la empresa Genética 3000 Efialt S.A. en el aspecto económico y de gestión durante el período ENERO a DICIEMBRE 2019. Para ello se utiliza el análisis de datos de gerencia y los reportes contables para sustentar dicha información.

- I. INFORME ADMINISTRATIVO.
- II. ÁMBITO LABORAL
- III. ÁMBITO LEGAL Y TRIBUTARIO

I. INFORME ADMINISTRATIVO:

RENDIMIENTO FINANCIERO

La empresa se desempeñó con normalidad poniendo énfasis en el aparato de ventas que es algo en lo que siempre hemos puesto como objetivo aumentar. Nuestra facturación total decrece un **7.46%** vs el 2018. Nuestro promedio de dosis mensuales está ligeramente por debajo de nuestra meta de 2,000 unidades /mes, lo cual nos preocupa un poco. Las unidades mensuales promedio en dosis nacionales fue de **1874** unidades. Se logra vender 755 dosis de las **2700** unidades importadas de la casa **JETSTREAM**, lo cual nos deja con un saldo de cero dosis importadas. En el año 2019 hemos logrado obtener una facturación de USD 181,657 (196,292 - 2018). Se ha logrado una utilidad de USD **9,980** que refleja una rentabilidad del 5.81% con respecto a los costos totales (rentabilidad = utilidad / costos totales).

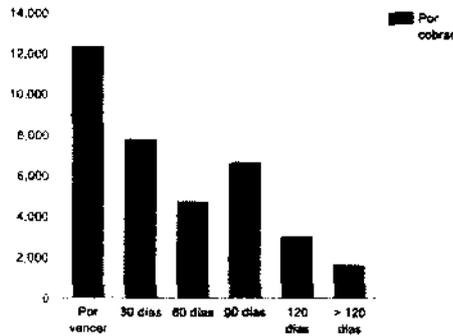
Ingresos	181,657.95
Ingresos de Actividades Ordinarias	180,568.12
Venta de Bienes	174,596.47
Ingresos por pajuelas importadas	16,082.50
Ingresos por pajuelas nacionales	137,778.48
Bienes para la inseminación artificial	4,886.95
Nitrógeno Líquido	15,848.54
Prestación de Servicios	3,012.04
Otros Ingresos de Actividades Ordinarias	2,959.61
Otros Ingresos Financieros	1,089.83
Costos y Gastos	171,677.35
Utilidad o Pérdida	9,980.60

CARTERA

La Cartera por cobrar al 31 diciembre 2019: USD **\$36,265**. Se puede evidenciar que la mayoría de la cartera es sana y cobrable. El valor es alto por la naturaleza del negocio y del crédito que se otorga, especialmente a los distribuidores. Normalmente el período de cobro a los clientes directos es alrededor de 60 días en promedio.

Por Vencer	\$12,325
30 Días	7,792.46
60 Días	4,778.21
90 Días	6,679.40
120 Días	3,014.59
Más de 120 Días	1,675.14

Cuentas Por Cobrar

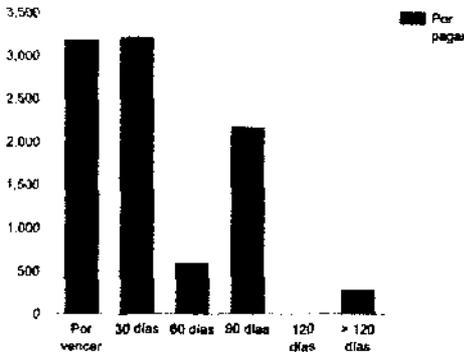


Se ha previsto enviar un monto de **\$2,620** de cuentas incobrables al gasto, esto se debe hacer paulatinamente por ciertas regulaciones exigidas por el SRI. Estos son los clientes que, a pesar de hacer la gestión, se ha visto imposible el cobro:

Razón Social	# Documento	F. Emisión	F. Vencimiento	Vendedor	> 120 días	Total
VILLAVICENCIO JUAN CARLOS	001-001-000001422	15/02/2018	16/04/2018	DISTRIBUIDO R	852.75	852.75
HERRERA JOSE RAFAEL	001-001-000001243	24/08/2017	23/09/2017	MAGALY LASSO	630.00	630.00
ANDRADE ESPINOSA EDWIN XAVIER	001-001-000001044	22/02/2017	23/05/2017	DISTRIBUIDO R	32.34	32.34
AGSMART S.A.	001-001-000001310	01/11/2017	01/12/2017	MAGALY LASSO	294.77	294.77
SANDOVAL CEVALLOS ROBERTO	001-001-000000981	13/12/2016	12/01/2017	MAGALY LASSO	270.00	270.00
CORDOVA PRADO JHONNY FALCON	001-001-000000655	16/08/2015	15/09/2015	GONZALO VORBECK	204.00	204.00
VILLAGOMEZ NELSON	001-001-000001315	08/11/2017	08/12/2017	MARCELO RIVERA	200.00	200.00
BALLESTEROS HURTADO CAROLINA FERNANDA	001-001-000001193	14/07/2017	13/08/2017	MAGALY LASSO	51.43	51.43
ALVAREZ SANTIAGO	001-001-000001241	23/08/2017	22/09/2017	MARCELO RIVERA	40.00	40.00
ASOCIACION SIERRA NEVADA	001-001-000000898	15/10/2016	14/11/2016	MARCELO RIVERA	27.36	27.36
VELASQUEZ ERNESTO	001-001-000001071	30/03/2017	29/04/2017	MAGALY LASSO	13.79	13.79
GAD MARCOS ESPINEL	001-001-000001525	11/05/2018	10/06/2018	GONZALO VORBECK	2.45	2.45
TAPIA JARAMILLO MELIDA JUDITH CECILIA	001-001-000001369	22/02/2017	24/03/2017	GONZALO VORBECK	0.30	0.30
TAPIA JARAMILLO MELIDA JUDITH CECILIA	001-001-000001485	26/03/2018	25/04/2018	GONZALO VORBECK	1.28	1.28

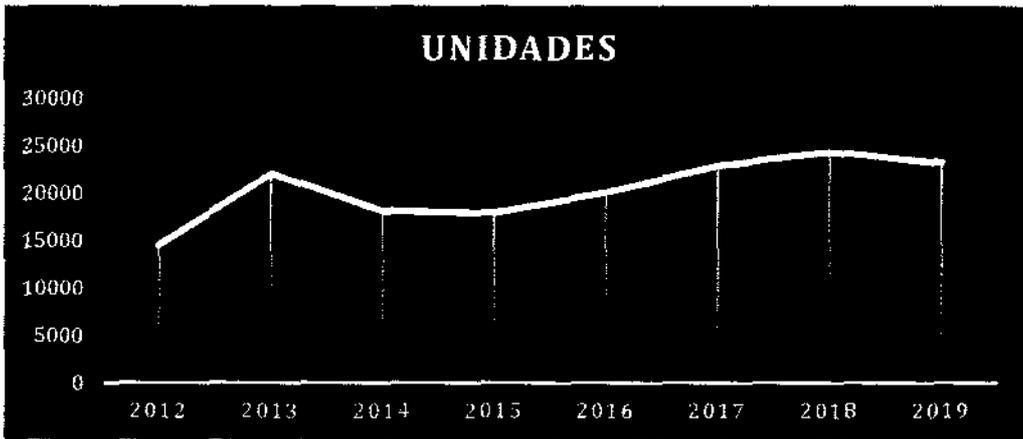
La Cartera por pagar al 31 Diciembre 2019: USD \$9,452

Cuentas Por Pagar

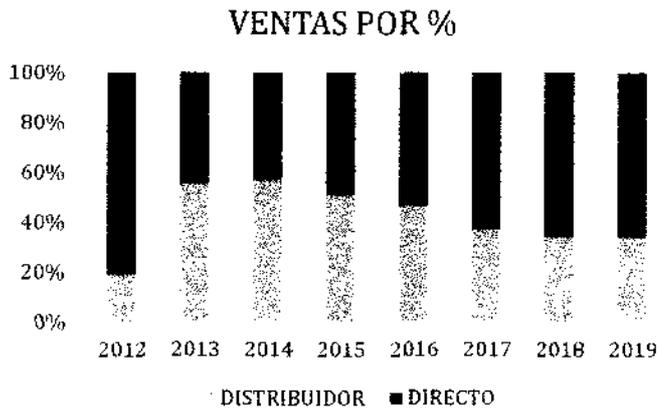


VENTAS

En cuanto a unidades vendidas, en el 2019 se logran colocar **23,245** dosis en el mercado vs. **24,375** dosis en el 2018.



En el 2018, las ventas totales por distribuidores fueron de un 34%. En el 2019 este porcentaje se mantiene. Vemos una tendencia a la baja. Esto sucede por una principal razón, se ha hecho un esfuerzo más constante en venta directa. Además, encontramos que los distribuidores han vendido algo menos en volumen. El aspecto positivo de esto es que dependemos menos de distribuidores, pero se debe encontrar el balance ya que los distribuidores si aportan al volumen que quisiéramos alcanzar.

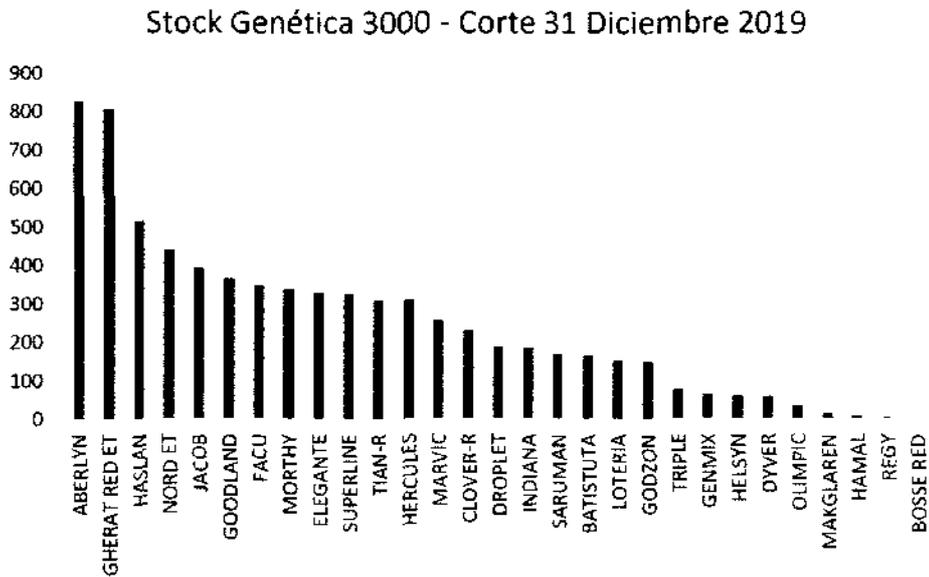


Los argumentos principales de los distribuidores para justificar estas reducciones siempre han sido:

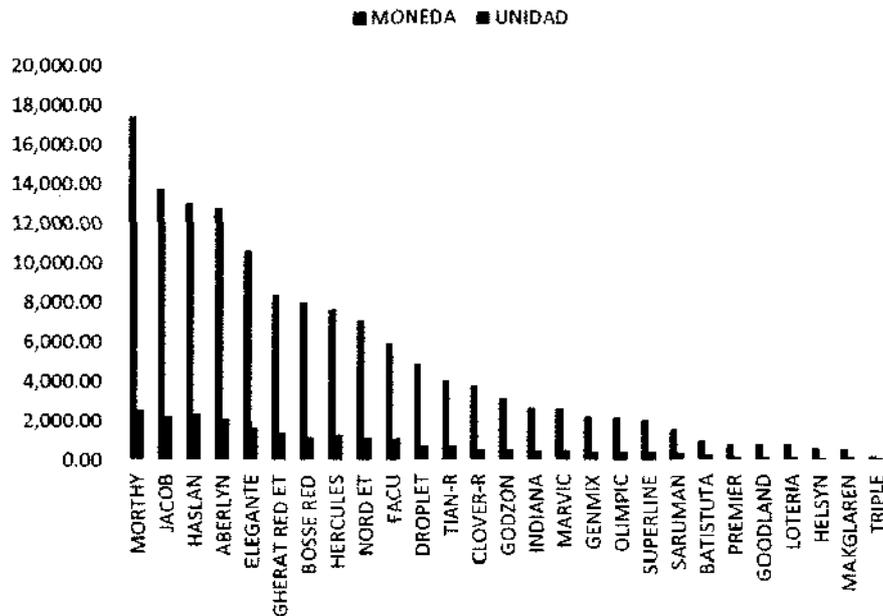
1. Los descuentos eran mejores cuando se otorgaba el 40% del PVP
2. Dificultad en los cobros a los ganaderos
3. Competencia bien establecida
4. Competencia desleal
5. Precios más económicos de otras casas
6. Rechazo al producto nacional

INVENTARIO

En cuanto al inventario actual de nuestros toros:



Y aquí en orden descendiente, los toros más vendidos del 2019:



Se adjunta tanto el estado de resultados como el balance general para su información completa y detallada.

AMBITO LABORAL.-

En el aspecto laboral debo manifestar que la compañía trabajó con normalidad siempre optimizando los recursos por lo que puedo manifestar que la compañía no mantiene conflicto alguno con ninguno de nuestros colaboradores y todas y cada una de las obligaciones han sido canceladas oportunamente.

AMBITO LEGAL Y TRIBUTARIO.-

En el ámbito legal y tributario debo manifestar que la compañía a dado cumplimiento oportuno con todas y cada una de las obligaciones legales y tributarias y que actualmente nos encontramos al día ante nuestras entidades de control.


Gonzalo Vorbeck
GERENTE GENERAL
GENETICA 3000