

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE  
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA MONTANA ECUADOR  
MONTANEC S.A.**

Quito, 24 de abril del 2015.

Señores Accionistas:

De conformidad con lo previsto en los Estatutos de Montana Ecuador Montanec S.A. y las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías del Ecuador, presento a ustedes el Informe de la Gerencia General del año 2014.

**OBJETIVOS:**

- 1.- Dar a conocer las actividades realizadas por Montana Ecuador Montanec S.A. en el ejercicio anual correspondiente al año 2014.
- 2.- Presentar algunos indicadores financieros relevantes.
- 3.- Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.
- 4.- Explicar los cambios proyectados, basados en propuestas comerciales que permitirán obtener utilidad a futuro.

**1.- ACTIVIDADES REALIZADAS.**

Montana Ecuador Montanec S.A. alcanzó en el año 2014 ingresos operativos por US\$3.623.196,00 (Tres millones Seiscientos Veinte y Tres mil Ciento Noventa y Seis con 00/100 dólares) restando costos y gastos se llegó a obtener una pérdida antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta de US\$476.747,00 (Cuatrocientos setenta y seis mil Setecientos cuarenta y siete con 00/100 dólares).

Durante el año 2014 se presentó lo siguiente:

- A pesar de que hubo un incremento importante en ventas, aún la compañía presenta pérdidas.
- Se inició la Maquila para Bayer, lo que ha contribuido a aumentar los niveles de facturación.

- Se cambió el nombre de Anlagen a Montana Ecuador Montanec S.A, buscando aprovechar la imagen de calidad y excelencia de nuestra casa matriz.
- Se obtuvo la certificación BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) Siendo la primera empresa en el país productora de premezclas minerales para animales en obtener dicha certificación de calidad.
- El equipo comercial en el año 2014, no estaba conformado al 100% con personal con conocimientos técnicos, tampoco estaban capacitados en su totalidad en el giro del negocio, por lo que la empresa tomó la decisión de deslindar personal de ventas de su nómina, y reestructuró el equipo comercial contratando a nuevo personal en ventas.
- Durante el año 2013 se compró materia prima a proveedores del exterior, en donde el precio internacional de esta materia prima tuvo una baja significativa, y eso produjo que la empresa se quedara con un inventario alto en precios y con rotación menor a la esperada y se evacuó gran parte de esos productos en el 2014
- Se realizó fusión por absorción de la Empresa Crandon S.A hacia Montana Ecuador Montanec S.A, lo que nos afectó aún más por tener que absorber la pérdida de dicha compañía.

## 2.- ALGUNOS INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2014.

Los indicadores abajo expuestos generan una visión general de la situación financiera.

### ACTIVO CORRIENTE:

El activo corriente del año 2014 es de \$ 2.401,298.00 en donde el 32.57% corresponden a los activos financieros que en el año 2014 es de \$ 782,123.00

### SALDO TOTAL DE CARTERA:

Las ventas del año 2013 fueron de \$ 2.223,508.00 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados en ese mismo año fueron de \$ 471,329.00 dando así un 21.20% en cartera por cobrar, respecto a las ventas del año 2013.

Sin embargo, en el año 2014 las ventas fueron de \$ 3.623,196.00 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados del año 2014 fueron de \$ 853,193.00 dando así un 23.55% en la cartera por cobrar, respecto a las ventas del año 2014, por lo que podemos observar un aumento de variación de las cuentas por cobrar del 2014 con respecto al año 2013, y esto se determina por el aumento significativo en ventas que la empresa obtuvo, y que representa un 62.95% con respecto a las ventas del año 2013.

### **3.- CUMPLIMIENTO CON LAS NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.**

La compañía Montana Ecuador S.A., realizó en el 2014 el trámite ante la Superintendencia de Compañías, obteniendo la aprobación del cambio de denominación Anlagen del Ecuador S.A., por MONTANA ECUADOR MONTANEC S.A. Así realizó las gestiones ante el Instituto Ecuatoriano de propiedad Intelectual IEPI, obteniendo el registro del nombre comercial MONTANA ECUADOR MONTANEC S.A., debiendo para el efecto cumplir con los requisitos y procedimientos vigentes sobre propiedad intelectual.

### **4.- CAMBIOS PROYECTADOS QUE PERMITAN OBTENER UTILIDAD.**

Nuestro esfuerzo se centrará en reorganizar las herramientas comerciales para que puedan ser más efectiva y aprovechar las oportunidades del mercado.

1. Se dispondrá dentro de todo el año 2015 de la Maquila del Producto Pecutrin de Bayer que representara una venta total de \$360,000 dólares aproximadamente.
2. Se comprará e instalará una nueva mezcladora, lo que nos permitirá diversificar nuestra línea de productos, uno de ellos son los núcleos, para: inicio crecimientos y engorde de aves y cerdos; se estima que la maquina estará operativa a partir de agosto 2015 proyectando una venta en esta línea por \$ 50,000.00 dólares en el último trimestre del año.
3. Se contratará un Gerente Comercial para apoyar el trabajo de campo de los vendedores y poder cerrar más negocios, con lo que se estima un incremento en venta mínimo a \$ 400.000 dólares por mes.
4. Trabajaremos en pos de alcanzar un equipo de colaboradores motivado y muy comprometido con los objetivos de la Compañía y dispuestos a ir más allá de las metas exigidas, que conjuntamente con el equipo de Marketing de Montana Perú, desarrollar campañas para promocionar toda la línea de los productos e incrementar la venta de los mismos.
5. Formar una organización preparada para enfrentar nuevos retos con capacitaciones trimestrales además de las visitas constantes de los técnicos de Montana Perú, efectuando trabajos directos en campo.
6. Lanzar nuevos productos a la venta, iniciando en el primer semestre con: Tolprox 5%, Meloxisan, Meloxisan pets, Foxmax, Ectopro Fly Pour on. Lo que representaría unas ventas aproximada de \$ 30.000.00 dólares con un margen del 30%.

7. Para el segundo semestre se incluirán: Alphisol Lar, Florpro Complex, Nitarpro 20%, Chuspisol 10wg, Scarlet Flu Pour on. Lo que representaría unas ventas aproximada de \$ 50.000.00 dólares con un margen del 30%.
8. Se establecerá nuevas políticas y procedimientos que permitan optimizar gastos y mejorar los controles.

Lo antes expuesto son las principales y relevantes actividades realizadas y por realizar que dejo constancia de la manera más resumida en el presente informe, para que quienes hagan uso de este documento tengan una versión apropiada de la situación de la empresa Montaña Ecuador

Atentamente,

  
Dra. Martha Silva  
GERENTE GENERAL  
MONTANA ECUADOR S.A.