

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

Quito, 30 de marzo de 2016.

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 2015.

**OBJETIVOS:**

- 1.- Dar a conocer las actividades realizadas por Montana Ecuador Montanec S.A. en el ejercicio anual correspondiente al año 2015.
- 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 2015 ingresos operativos por US\$4.005.471 (Cuatro millones Cinco mil Cuatrocientos Setenta y Uno dólares) restando costos y gastos se llegó a obtener una pérdida antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta de US\$375.014,00 (Trecientos Setenta y Cinco mil Catorce con 00/100 dólares).

Durante el año 2015 se presentó lo siguiente:

- A pesar de que hubo un incremento importante en ventas, aún la compañía presenta pérdidas.
- En el año 2015 se dieron a conocer 2 gastos muy importantes por registro despido y desahucio que la empresa iba a ejecutarlos en el año 2016, por lo tanto dentro de las pérdidas del año 2015, se provisionaron los valores de USD 106.976 como gastos no deducible.
- Cabe mencionar que parte de la pérdida presentada en el año 2015, corresponden a incineraciones de productos caducados en ese mismo

año, siendo este un valor total de US 82.772 de los cual el valor de US21.834 corresponde a la fusionada compañía Crandon Del Ecuador.

- Otra causa importante por la cual presenta pérdida en el año 2015, fue la volatilidad de precios en el mercado afectando los márgenes de la empresa, y no se pudo soportar los gastos operativos con dichos márgenes generados.
- Durante el 2015 se dio un cambio dentro de la organización al dividir las funciones comerciales y administrativas. El ingreso de Juan Roberto Vargas al equipo de Ecuador nos ha permitido un mejor control del equipo de ventas y de los procesos para apoyar la venta (inventarios, importaciones, logística etc.).
- Durante todo el año difundimos la imagen de los 50 años de MONTANA con todos los beneficios que esto implica, además de identificarnos con el mismo nombre y esto sumado a nuestra certificación BPM ha hecho que el mercado nos empiece a considerar como una opción muy positiva.
- Se reemplazó al supervisor de ganadería por una persona con mejor actitud, mejores conocimientos y que cuenta con una maestría en Nutrición de Bovinos y experiencia en la venta de farmacéuticos veterinarios, lo que nos va a ayudar en el posicionamiento de todos los productos para ganadería.
- En la zona de Ambato se cambió al vendedor e ingresó al equipo Dany Perez quien aunque tiene algunos aspectos que mejorar ha aumentado los niveles de venta de la zona y hay varios proyectos que van a ayudar a subir aún más la cifra
- Se realizaron capacitaciones internas sobre: BPM, seguridad Industrial, Manejo de bodegas y plan de contingencia para emergencia por el volcán Cotopaxi.
- También se realizaron capacitaciones al equipo comercial por parte del equipo de Montana Perú y por parte de las empresas representadas.
- Participamos en diferentes eventos del sector, como expoagro en Machachi, feria de Santo Domingo y Latinoamericano de Avicultura en Guayaquil.
- La planta de producción pasó de 787 Tm fabricadas en el 2014 a 1.088 Tm fabricadas en el 2015.

## **2.- ALGUNOS INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2015.**

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

### **ACTIVO CORRIENTE:**

El activo corriente del año 2015 es de \$ 2.639.093 en donde el 39.92% corresponden a los activos financieros que en el año 2015 es de \$ 1.053.407

#### SALDO TOTAL DE CARTERA:

Las ventas del año 2014 fueron de \$ 3.623.196,00 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados en ese mismo año fueron de \$ 853.193,00 dando así un 23.55% en cartera por cobrar, respecto a las ventas del año 2014.

Sin embargo, en el año 2015 las ventas fueron de \$ 4.005.471 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados del año 2015 fueron de \$ 1.020.223 dando así un 25.47% en la cartera por cobrar, respecto a las ventas del año 2015, por lo que podemos observar un aumento de variación de las cuentas por cobrar del 2015 con respecto al año 2014, y esto se determina por el aumento significativo en ventas que la empresa obtuvo, teniendo en cuenta que en las ventas del 2014 se encuentran incluidas las ventas de la fusionada Crandon y en el 2015 se reflejan exclusivamente las ventas del giro de Montana Ecuador Montanec S.A.

Del total de las cuentas por cobrar en el año 2015, \$ 542.193 pertenecen a cartera vencida, el cual representa el 53,10% con respecto del total de cuentas por cobrar a clientes no relacionados, de lo cual, el 49,87% se concentran en clientes que están vencidos de 1 – 30 días, el 22,53% clientes que están vencidos de 31 – 60 días y el 27,59% clientes con valores vencidos mayores a 61 días. No obstante, el 47,40% pertenecen a valores vigentes con respecto al total de las cuentas por cobrar en el año 2015.

En este sentido, durante el 2015 se detectó que había clientes que no tenían regularizada su línea de crédito, por lo que se puso mucho énfasis en cumplir con todas las políticas de crédito sugeridas por la casa matriz.

#### ACTIVO PRODUCTIVO:

El activo productivo es de \$1.053.407 correspondientes al valor total de cartera más inventarios valorados en \$1.273.975 dando un total de \$2.327.382 sobre el total de activos \$3.423.912 que representa el 67,97% lo que demuestra que Montana Ecuador financieramente continua dando cumplimiento al objeto Social definido en el estatuto de la compañía.

#### PASIVOS:

Los pasivos más importantes en el año 2015 estuvieron constituidos en su mayoría por cuentas por pagar a Montana S.A (nuestro principal accionista), por un total de \$924.043 que constituye el 46,86% del total de los pasivos \$1.972.120.

#### PATRIMONIO:

El valor del patrimonio al año 2015 es de \$ 1.451.792

Al término del año 2015 la pérdida acumulada asciende a \$ 2.179.380.

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

La compañía Montana Ecuador 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.

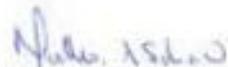
### **4.- CAMBIOS PROYECTADOS QUE PERMITAN OBTENER UTILIDAD.**

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 2016 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 2016 proyectando una venta en esta línea por \$ 100,000.00 dólares en el último trimestre del año.
3. Consolidar el trabajo del 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 para la venta dentro de los cuales se incluirán: Alphisol Lar, Florpro Complex, Nitarpro 20%, Chuspisol 10wg, Scarlet Flu Pourn. Lo que representaría unas ventas aproximada de \$ 50.000.00 dólares con un margen del 30%.
7. 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 Montana Ecuador.

Atentamente,



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