

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

Quito, 10 de abril de 2018.

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 2017.

OBJETIVOS:

- 1.- Dar a conocer las actividades realizadas por Montana Ecuador Montanec S.A. en el ejercicio anual correspondiente al año 2017.
- 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 lograr utilidades a futuro.

1.- ACTIVIDADES REALIZADAS.

Montana Ecuador Montanec S.A. alcanzó en el año 2017 ingresos netos operativos por US\$6.546.902,00 (Seis millones Quinientos Cuarenta y Seis mil Novecientos Dos con 00/100 dólares), restando costos y gastos se llegó a obtener una utilidad operativa antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta de US\$235.925,00 (Doscientos Treinta y Cinco mil Novecientos Veinte y Cinco con 00/100 dólares), Montana Ecuador Montanec S.A., obtuvo una Utilidad Neta del ejercicio 2017 de US\$180.162.00 (Ciento Ochenta mil Ciento Sesenta y Dos con 00/100 dólares).

Durante el año 2017 se presentó lo siguiente:

- En el año 2017 hubo un incremento considerable en ventas del 34% con respecto a las ventas del año 2016, lo que ayudo mucho para poder cumplir con los objetivos trazados y mantenernos con utilidades.

PAÍS: ECUADOR	ACUMULADO 2017				
	2016	2017			
Unidad de Negocios	Ventas	Ventas	Presupuesto	% vs Vta. 2016	% vs Ppto.
Monogástricos	1,718,665	3,295,961	2,000,000	92%	165%
Ganadería	1,402,776	1,802,529	1,688,000	28%	107%
Salud Ambiental	247,165	275,333	300,000	11%	92%
Ingredientes para Alimento Balanceado	1,574,191	945,791	1,352,000	-40%	70%
Acuicultura	-	102,180	200,000		51%
Total	4,942,796	6,421,794	5,540,000	30%	116%

Elaboración propia

- Se logró un crecimiento del 30% con un cumplimiento del 116% del presupuesto.
- Tuvimos una política agresiva de remate de Metionina y Treonina para reducir el sobre stock de estos productos, como resultado el MB% se vio fuertemente afectado impactando en los resultados del mes. Sin embargo, se logró el objetivo.
- Jose Montero (vendedor de la zona de Santo Domingo) renunció a la compañía para dedicarse a la docencia. Nuestra relación con el continuó siendo muy cordial, hemos tenido colaboraciones mutuas que facilitaron mucho la transición al próximo vendedor.
- Después de 3 reclamos consecutivos por parte de Avipechichal por calidad en el Phosbic, decidieron comprar otro producto para reemplazarlo (el impacto en facturación fue de USD 30,000/mes aprox) hasta la fecha no hemos logrado recuperar esta venta.
- Ingresó Ivan Palacios como vendedor en la zona de Santo Domingo, se incorporó muy bien al equipo sus resultados al cierre del 2017 has sido muy buenos llegando a casi duplicar la facturación que teníamos en la zona.
- DSM hizo su primera auditoria, haciéndonos numerosas observaciones que nos ayudaron mucho a mejorar nuestros procesos internos
- Tuvimos una infestación de gorgojos en el producto More yeast, se contamina una de nuestras bodegas de Gye. Tuvimos un reclamo por parte de Agripac en este sentido. El reclamo se trasladó al proveedor, el cual nos indemnizo vía nota de crédito el monto perteneciente al último despacho que nos hicieron. A raíz de este evento nuestro manejo de inventarios ha sido muy fino teniendo importaciones con mayor regularidad en volúmenes menores para minimizar el riesgo de contaminación.
- Empezamos las pruebas de mezclado con la nueva línea Buhler, concluyendo las mismas en julio y estableciendo un procedimiento de mezcla para el inicio de trabajos en la línea en agosto.

- Realizamos un cambio de vendedor en la zona de Ambato, ingresando Diana Maldonado en reemplazo de Danilo Romero, paralelamente cambiamos la configuración de los vendedores de sierra. Rene Gomez veía monogastricos en toda la sierra y Diana Maldonado ganadería en toda la sierra (anteriormente la división era geográfica y cada vendedor veía todas las especies) buscamos con este cambio tener un mejor foco de los vendedores.
- Calificamos al 100% el uso de Availa Zn y Se en la producción de pollos de Pronaca, adicionalmente quedó abierta la posibilidad de uso en todas las especies para el 2018
- Se aprobó el nuevo organigrama de la compañía, pasando las responsabilidades de producción y control de calidad a Juan Roberto Vargas.
- Pasamos por la segunda auditoria de DSM con resultado positivo, quedando todo listo para empezar con el proceso de producción, el cual inició en octubre y culminó en diciembre
- Participamos como asistentes en el AMEVEA de Guayaquil, los asistentes fueron Rene Gomez, Jorge Gaibor y Juan Roberto Vargas. Realizamos una presentación en una sala paralela al evento de las nuevas tecnologías que estamos trabajando.
- Como resultado de la participación de la licitación de micros en Pronaca, logramos entrar en todas las especies con todos los metales. Nuestro precedente fue los resultados obtenidos en pollos de carne, tanto en producción propia como alimento comercial.
- En Administración se cambió al administrador de la Bodega de Guayaquil, a mediados de año, salió de la empresa Juan Ibarra y en reemplazo se contrató a Antonio Avila, asimismo necesariamente tuvimos que realizar cambios con el ayudante de la Bodega de Guayaquil y en las mismas fechas salió Wilson Moran y en su reemplazo se contrató a Adrián Cagua. Con estos cambios en el personal de Guayaquil Montana Ecuador espera poder seguir en las mejoras de los procesos con la finalidad de brindar una mejor atención nuestros clientes internos como externos, así como también mejorar la manipulación y distribución de nuestros productos.
- A finales de año se hicieron cambios en la parte administrativa, Patricia Aldaz paso como asistente comercial y en su reemplazo dimos la oportunidad a Lina Guacales que dejo de ser asistente contable para pasar como asistente financiera y manejar además el área de talento humano. En reemplazo de Lina, se contrató en noviembre del 2017 a Zulema Sosa como asistente contable.
- En el año 2017, Montana Ecuador realizo algunas inversiones en activos fijos, así como también un overhaul de nuestra mezcladora dado la salida en vivo que tuvimos con nuestra mezcladora nueva Buhler.
- En enero de 2017 se adquirió una camioneta nueva doble cabina para Jorge Gaibor por un valor de \$ 30 033, aquella se canceló con un valor de entrada de contado de \$9 944 y la diferencia se pagó con tarjeta corporativa por un valor de \$ 20 000 el financiamiento fue a 12 meses con interés del 16% anual.
- En agosto del 2017, se vendió una camioneta doble cabina a un valor de \$7 500 el cual tenía más de 300 mil km, y en su reemplazo se adquirió una camioneta nueva doble cabina para Rene Gomez por un valor de \$30

248, se entregó un valor de contado de \$5 995, la diferencia a 3 pagos iguales de \$7 994 el cual logramos sacar crédito directo con el concesionario sin intereses.

- En noviembre del 2017, se vendió el camión Kia de 2.5TM a un valor de \$12 000 y se reemplazó por un nuevo camión de 2.8TM para entregas de nuestros productos, el costo de este activo fue de \$29 740, se dio de entrada un valor de contado de \$10 000 y la diferencia nos financiamos con tarjeta de crédito corporativa por un valor de \$ 19 740 a 12 meses plazo con un interés del 16% anual.
- Para el año 2017 cumplimos con la inversión del servidor nuevo, en el mes de enero 2017 compramos un UPC que tuvo un costo de \$4 765 el cual se pagaron de contado, posterior se adquirió las licencias Windows por un valor de \$9 936 el desembolso se realizó con crédito a 30 días y en el mes de noviembre se adquirió el servidor físico por un valor de \$17 903 el cual nos financiamos a 24 meses plazo con tarjeta de crédito corporativa, con un interés del 16% anual.
- En el mes de septiembre del 2017, salimos en vivo en producción con la mezcladora Buhler, al mes siguiente teníamos la programación de realizar un overhaul a la mezcladora antigua donde después de 15 años logramos realizar un mantenimiento completo. Esa inversión fue de \$18 256, se entregó un anticipo a la firma del contrato del 30% y la diferencia fue con crédito directo entre el proveedor y Montana a 30 y 60 días plazo.

2.- ALGUNOS INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2017.

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

ACTIVO CORRIENTE:

El activo corriente del año 2017 es de US\$ 4.088.110,00 en donde el 52,16% corresponden a los activos financieros que en el año 2017 es de US\$ 2.132.154,00

SALDO TOTAL DE CARTERA:

Las ventas netas del año 2016 fueron de USD\$4.896.566,00 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados en ese mismo año fueron de USD\$1.412.003,00 dando así un 28,84% en cartera por cobrar, respecto a las ventas del año 2016.

Sin embargo, en el año 2017 las ventas netas fueron de US\$6.546.902,00 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados del año 2017 fueron de US\$2.142.130 dando así un 32,72% en la cartera por cobrar, respecto a las ventas del año 2017, por lo que podemos observar un aumento de variación de las cuentas por cobrar del 2017 con respecto al año 2016, y esto se determina por el aumento significativo en ventas que la empresa obtuvo.

ACTIVO PRODUCTIVO:

El activo productivo del año 2017 es de US\$ 2.132.154,00 correspondientes al valor total de cartera más inventarios valorados en US\$ 1.403.803,00 dando un total de US\$ 3.535.957,00 sobre el total de activos US\$ 5.300.051,00 que representa el 66,72% lo que demuestra que Montana Ecuador financieramente continúa dando cumplimiento al objeto Social definido en el estatuto de la compañía.

PASIVOS:

Los pasivos más importantes en el año 2017 estuvieron constituidos en su mayoría por cuentas por pagar a Montana S.A (nuestro principal accionista), por un total de US\$ 1.435.368,00 que constituye el 40% respecto al total de los pasivos de ese mismo año US\$ 3.588.824,00.

PATRIMONIO:

El valor total del patrimonio al año 2017 es de US\$ 1.711.227.00

Al término del año 2017 la pérdida acumulada disminuye a US\$ 1.980.932.00

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 MANTENER UTILIDAD.

La prioridad para este año es potenciar el portafolio en los espacios que aún nos quedan, siendo siempre el foco productos de especialidad con diferencial técnico importante que sean herramientas económicas significativas para los clientes logrando establecer relaciones comerciales a largo plazo. Para esto el ingreso de representadas como Nor-feed y Safeeds serán muy importantes para complementar nuestra línea propia, la cual será la columna vertebral del portafolio.

Para poder sacarle el máximo provecho a esta situación seguiremos trabajando fuertemente en ampliar el abanico de clientes con especial interés en los clientes grandes y medianos.

El enfoque de mejora continua de nuestro equipo comercial es el punto que complementa nuestra estrategia, nuestro esfuerzo es contar con mejores personas y mejores profesionales con una identificación superlativa con Montana.

Lo antes expuesto son las principales y relevantes actividades realizadas y por realizar, el cual 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,



Sr. Juan Roberto Vargas Ramírez.
GERENTE GENERAL.
MONTANA ECUADOR S.A.