

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

Quito, 25 de abril del 2019

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 2018.

OBJETIVOS:

- 1.- Dar a conocer las actividades realizadas por Montana Ecuador Montanec S.A. en el ejercicio anual correspondiente al año 2018.
- 2.- Presentar algunos indicadores financieros relevantes.
- 3.- 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 2018 ingresos netos operativos por US\$ 7.175.182 (Siete millones ciento setenta y cinco mil ciento ochenta y 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\$ 471.527 (Cuatrocientos setenta y un mil quinientos veintisiete con 00/100 dólares), Montana Ecuador Montanec S.A., obtuvo una Utilidad Neta del ejercicio 2018 de US\$ 374.266 (Trescientos setenta y cuatro mil doscientos sesenta y seis con 00/100 dólares).

Durante el año 2018 se presentó lo siguiente:

- En el año 2018 hubo un incremento en ventas del 12% con respecto a las ventas del año 2017, lo que ayudo para poder cumplir con los objetivos trazados para el año.

PAÍS: ECUADOR	2018				
	2017	2018	Presupuesto	% vs Vta. 2017	% vs Ppto.
Unidad de Negocios	Ventas	Ventas			
Monogástrico	3.295.950	3.458.569	3.394.996	-3%	94%
Ganadería	1.802.740	1.853.003	2.200.000	3%	83%
Salud Ambiental	375.331	328.629	400.000	-15%	82%
Ingredientes para Alimento Balanceado	945.490	802.777	1.000.000	-16%	80%
Acuicultura	162.180	1.293.687	200.000	1068%	597%
AFUOS Y OTROS	-	18.983	-	0%	0%
Total	6.421.693	7.175.182	7.344.996	12%	99%

- Basados en la gestión comercial de 2017, se elaboró un presupuesto de ventas desafiante para 2018, que proponía un crecimiento del 12,8% vs la venta real año anterior.
- Manteniendo la estrategia del año pasado, el presupuesto consideró mantener el desarrollo de las líneas de Monogástricos y Ganadería. Además se esperaba un aporte de las líneas de salud ambiental y acuicultura, las cuales mostraban un potencial de crecimiento.
- La gestión comercial permitió lograr un cumplimiento del 99% del presupuesto asignado para 2018. Esto a pesar de las dificultades encontradas para los negocios de ganadería y salud ambiental.
- Si bien es cierto en ganadería no se observó un crecimiento importante entre las ventas generales del año 2017 y 2018, si se vio un incremento en ventas en frasería veterinaria marca Montana, pasando de \$306.392 dólares en el 2017, a \$487.149 en el 2018.
- El crecimiento observado en la línea de acuicultura estuvo relacionado a la compra de los aminoácidos Metionina y Lisina por parte de Alimentos. Este cliente pasó de compra 14 mil dólares en 2017 a poco más de un millón de dólares en 2018, pasando a convertirse en el principal cliente de Montana Ecuador.
- Dentro de los productos de especialidad, se resalta el ingreso de minerales orgánicos de ZINPRO en las formulaciones de Pronaca. A pesar de que uno de nuestros principales productos ofertados, el Availa Se, no fue considerado por gran parte de 2018 debido a su costo, el Availa Zn, con un crecimiento de venta del 50%, junto a la entrada de Availa Fe, Mn y Cu permitieron que nuestras ventas en Pronaca aumenten en un 9% vs 2017.
- En lo referente a distribuidores especializados, los principales continúan siendo Rafael Mora y Julio Zambrano, con crecimiento en compras del 9% y 42% respectivamente, vs 2017.

- Respecto a la incorporación de nuevos productos en 2018, aparte del arranque de ventas con los minerales de ZINPRO mencionados anteriormente, se logró iniciar ventas de los productos de OLMIX, Mistral y MT.X+, productos con los que queda oficializada nuestra representación de OLMIX en Ecuador.
- Otro cambio importante fue la importación directa de Acidal ML de Impextraco, en canecas de 25 kg, lo que permitió mejorar el margen del producto en un 14%.
- En relación a nuevos proveedores, por gestión corporativa de MONTANA Perú, se logra incorporar a GLOBE como proveedor de Lisina. Este producto fue matriculado en Alimentos y nos permite ser competitivos en el mercado con relación a precios.

2.- ALGUNOS INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2018.

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

ACTIVO CORRIENTE

El activo corriente del año 2018 es de US\$ 4'071.310 en donde el 59.7% corresponden a los activos financieros que en el año 2018 es de US\$ 2'430.928

SALDO TOTAL DE CARTERA:

Las ventas netas del año 2018 fueron de \$ 7'175.182 y las cuentas por cobrar a clientes no relacionados en ese mismo año fueron de USD\$ 1'830.517 dando así un 25.5% en cartera por cobrar, respecto a las ventas del año.

Respecto a las cuentas por cobrar del año 2017 que ascendieron al valor de \$ 2'142.130 sobre un monto de ventas de \$ 6'568.213 con un porcentaje de 32.6%, se evidencia un mejor nivel de recuperación de cartera en el año 2018.

Del total de las cuentas por cobrar (clientes no relacionados) en el año 2018, US\$ 582.312 pertenecen a cartera vencida, el cual representa el 34.58% con respecto del total de cuentas por cobrar a clientes no relacionados. La deuda con vencimientos mayores a 30 días representa el 18.96% con un monto de \$ 319.323.

PASIVOS:

- Con el objetivo de adaptarnos para cubrir de mejor manera las necesidades de nuestros clientes y poder defender nuestra posición en el mercado, en un segmento tan competitivo como el de aditivos, algunos cambios se implementaron en el área comercial.
- Ante la promoción de Juan Roberto Vargas a Gerente de Negocios Internacionales de Montana, se contrató a Gianni Yépez para que a partir de marzo de 2018 se haga cargo de la Gerencia Comercial para la línea de Monogástricos y se desarrolle el negocio de Acuicultura.
- Otro cambio importante fue la promoción de René Gómez, quien se venía desempeñando como asesor comercial en la sierra, a responsable de la línea de Sanidad ambiental a partir de octubre de 2018. René además apoyará con su experiencia en productos de nutrición a la gestión de los representantes de ventas en la zona de Sto. Domingo, especialmente con la atención a PROCOAVIC, cliente donde nuestras ventas de núcleos se incrementaron en un 220%, alcanzando los 120 mil dólares anuales.
- A la par se incorporó como asesor comercial a Galo Lozada, para cubrir la zona que estaba siendo manejada por René Gómez.
- El equipo de ganadería tuvo un cambio de estructura, el cual consistió en la incorporación de 2 desarrollistas para las zonas de la costa y Santo Domingo, y la división de la zona sierra.
- Tuvimos un cambio en la zona costa en ganadería, donde el 23 de marzo Fidel Valarezo salió de la empresa y entró José Orozco el 3 de abril, José incrementó las ventas en las líneas propias, especialmente frasería veterinaria. En esta zona se hizo un trabajo muy fuerte de introducción de marca Montana en las tiendas. Este trabajo fue un proceso que tomo tiempo, pero al final del año se vieron los resultados.
- Luis Mero entró a la empresa el 2 de mayo a trabajar en la zona de Santo domingo como desarrollista para apoyar en ganadería a Iván Palacios, con lo observamos una mejor cobertura de la zona y un crecimiento en ventas
- Oliver Sanchez entró a la empresa el 3 de septiembre a trabajar en la zona costa como desarrollista para apoyar en ganadería a José Orozco. Oliver se enfocó en desarrollar la sal mineral en ganaderías ya que el fuerte de José Orozco son las tiendas agropecuarias y al final del año empezamos a observar su crecimiento
- Diana Maldonado (vendedora de la zona sierra), renunció a la compañía el 30 de noviembre. En su lugar se tomó la decisión de contratar 2 personas para la zona (sierra norte y sierra sur).
- El 1 de diciembre ingreso Marcelo Robles para atender la zona sierra norte y se buscará otra persona, que se incorporará en enero del 2019. Todo esto con la seguridad de tener una mejor cobertura de la sierra

Los pasivos más importantes en el año 2018 estuvieron constituidos en su mayoría por cuentas por pagar a Montana S.A (nuestro principal accionista), por un total de US\$ 1'427.618 que constituye el 49,1% respecto al total de los pasivos de ese mismo año US\$ 2'907.092.

PATRIMONIO:

El valor total del patrimonio al año 2018 es de US\$ 2'096.358. Al término del año 2018 la pérdida acumulada asciende a US\$ 1'655.531.

3.- CAMBIOS PROYECTADOS QUE PERMITAN OBTENER UTILIDAD.

El trabajo en 2019 estará enfocado en ampliar la participación de productos de especialidad para equilibrar su peso frente a los productos commodities que actualmente tenemos.

1. Se busca consolidar el equipo comercial de MONTANA fomentando el trabajo en conjunto y participación en las estrategias para enfrentar los cambios en el mercado. Se continuará desarrollando su conocimiento de productos, información de mercado fortalecimiento de su relación con nuestros clientes.
2. Se trabajará en conjunto con las empresas que representamos para incrementar la frecuencia y diversidad de apoyo con el que nos puedan colaborar para el posicionamiento y desarrollo del mercado, fortaleciendo así la imagen de MONTANA ECUADOR y de los productos que comercializamos.
3. Se buscará habilitar a MONTANA ECUADOR para su participación total en la industria acuícola mediante la obtención de acuerdos ministeriales adecuados, permitiendo que tengamos la posibilidad de ofertar tanto productos importados como de elaboración local (premezclas) a fábricas de alimentos y productores acuícolas.
4. Se trabajará con Impextraco para el registro de nuevos productos desarrollados para industrias con las que aún no interactuamos, como acuicultura y pesca (industrias de rendering) para aprovechar su oferta de antioxidantes libres de etoxiquina, mejoradores de la calidad de carnes y ácidos orgánicos para uso acuícola.

5. Se trabajará con OLMIX para aprovechar su estrategia de crecimiento en el mercado acuícola y sus productos serán la base del portafolio de productos con los que esperamos salir al mercado de acuicultura.
6. Se espera tener el registro de la línea de mascotas y registrar los desparasitantes a base de ivermectina, todo esto productos Montana. Con estos productos esperamos tener un crecimiento importante.
7. En el área de Salud ambiental, tenemos algunos proyectos liderados por René Gómez, siendo el primero la incorporación de las presentaciones de 25 g para los polvos solubles como Betotal, stresspack plus, sulfapro y proievan.
8. Se trabajará en el proyecto de Escuelas del programa de Bioseguridad, con la misma estructura que utiliza Montana Perú.
9. Se tiene previsto en 2019 incrementar el portafolio de los productos de la Unidad de Salud Ambiental.
10. Se continuará con el trabajo de desarrollo de nuevos mercados para el portafolio de la Unidad de Salud Ambiental, como por ejemplo, nuevas empresas de control de plagas, almaceneras de granos, pildoras, etc.

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,


Juan Roberto Vargas
GERENTE GENERAL
MONTANA ECUADOR S.A.