

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

Quito, 30 de marzo de 2020

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 2019.

OBJETIVOS:

- 1.- Dar a conocer las actividades realizadas por Montana Ecuador Montanec S.A. en el ejercicio anual correspondiente al año 2019.
- 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 2019 ingresos netos operativos por US\$ 7'396.524 (Siete millones trescientos noventa y seis mil quinientos veinticuatro con 00/100 dólares), restando costos y gastos se llegó a obtener una utilidad operativa antes de impuesto a la renta y utilidad para trabajadores de US\$ 426.580 (Cuatrocientos vintiseis mil quinientos ochenta con 00/100 dólares), Montana Ecuador Montanec S.A., obtuvo una Utilidad Neta del ejercicio 2019 de US\$ 298.011 (Doscientos noventa y ocho mil once 00/100 dólares).

Durante el año 2019 se presentó lo siguiente:

- En el año 2019 hubo un incremento en ventas del 3,1% (\$ 221.340) con respecto a las ventas del año 2018, lo que ayudo para poder cumplir con los objetivos

trazados para el año. Este resultado es explicado de mejor manera en el detalle por unidad de negocio:

- Salud Ambiental, bajo el liderazgo de René Gómez, con un foco exclusivo en este portafolio y utilizando los equipos comerciales de las otras Unidades de Negocio se logró un crecimiento del 95% vs el 2018, se logró obtener el programa de Alphitobius D. en gran parte de las granjas más grandes del país, paralelo a un crecimiento sostenido en los programas de mosquicidas y rodenticidas.
- Ganadería, se consolidó el liderazgo de nuestra marca Balance en Ecuador y se logró un incremento en la venta de nuestra línea farmacéutica (la que nos aporta el porcentaje de Margen Bruto más alto de toda la compañía). Se ascendió al puesto de vendedores a Oliver Sanchez y a Luis Mero (antes desarrollistas) para que tengan más responsabilidad sobre las ventas. Es así, que la Unidad de Negocio experimentó un crecimiento de 19% en comparación con el año 2018. Sebastián Basantes renuncia después de 4 años de exitoso liderazgo de esta unidad para emprender proyectos personales, cubrir esa posición será un desafío muy grande.
- Monogástricos, no experimentó crecimiento comparándolo con el año 2018. Sin embargo, en el segundo semestre experimentó un crecimiento que cubrió el arranque flojo del año. René Gómez asumió la responsabilidad comercial de esta Unidad de Negocio (salió Giani Yopez) y el foco se concentró en la venta de núcleos y premezclas, productos que aportaron facturación, margen bruto y volumen de producción en la planta lo que incidió en la mejora de nuestra eficiencia en general. Sale del equipo Jorge Gaibor quien es reemplazado por Carlos Echeverría que junto a Galo Lozada completan el equipo de esta Unidad de Negocio.
Se pierde la licitación de minerales orgánicos en Pronaca, después de haber sostenido el programa por 2 años tendremos un impacto de USD 1MM en las ventas del 2020. Ponaca tiene un sistema de compras por licitación anual, los minerales orgánicos (nuestra principal venta a ellos, los productos Availas del proveedor Zinpro) no formaban parte de este proceso anteriormente, y la decisión de compra pasaba por los equipos técnicos y era ejecutada por los equipos logísticos. Esta metodología cambió a fines del año 2018 e inicios del 2019. Pronaca durante el año 2019 hizo pruebas de validación de otras fuentes y encontró efectos similares a los de nuestros productos en una fuente más económica y el equipo logístico de Pronaca decidió cambiar de proveedor para este programa durante el 2020. Hicimos una defensa técnica muy fuerte de los productos, pero no pudimos alcanzar el mismo nivel de precios.

La Unidad de Negocio Ingredientes para Alimentos Balanceados tuvo una caída del 12% vs el 2018, principalmente por la caída de precios de los commodities a

nivel mundial, la caída en facturación no significa caída en volumen de venta en Kgs.

- Acuicultura, decreció 31% en comparación con el 2018, esta caída se explica por la baja de precios de los commodities a nivel mundial explicada anteriormente y por no haber tenido la capacidad de comercializar mayor cantidad de productos y de no ampliar la cartera de clientes. Giani Yepez sale de la compañía dejando esa posición vacante, durante el cierre del año. Esta responsabilidad es asumida (interinamente) por René Gómez y la comercialización directa en las plantas de alimento acuícolas por Carlos Echeverría.

Sobre la rotación del personal del área comercial se incluye un detalle:

- Jorge Gaibor, sale de la compañía después de más de 6 años.
- Sebastián Basantes, después de 4 años con nosotros decide emprender proyectos personales.
- Giani Yépez, no se siente en confort con el desafío en aves y cerdos (que para él es una industria nueva y no logra adaptarse) regresa a Acuicultura al 100% donde se siente más cómodo (en Pronaca). En Montana Ecuador no tenemos una comercialización tan fuerte de productos de Acuicultura que soporten el sueldo de un profesional del nivel salarial de Giani para que se encargue exclusivamente de esta línea.

2.- ALGUNOS INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2019.

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

ACTIVO CORRIENTE:

El activo corriente del año 2019 es de US\$ 4'559.580 en donde el 57,9% corresponden a los activos financieros que en el año 2019 es de US\$ 2'687.504. Los activos financieros comprenden las cuentas de Efectivo y Equivalentes de Efectivo, Clientes y otras Cuentas por Cobrar y Activos por Impuestos Corrientes.

SALDO TOTAL DE CARTERA:

Las ventas netas del año 2019 fueron de \$ 7'396.524 y las cuentas por cobrar a clientes en ese mismo año fueron de USD\$ 1'939.239, dando así un 26.2% en cartera por cobrar, respecto a las ventas del año.

Respecto a las cuentas por cobrar del año 2018 que ascendieron al valor de \$ 1'830.516 sobre un monto de ventas de \$ 7'175.183 con un porcentaje de 25.5%, se evidencia un nivel de recuperación de cartera similar al año 2019.

Del total de las cuentas por cobrar en el año 2019, US\$ 718.329 pertenecen a cartera vencida, el cual representa el 37.04% con respecto del total de cuentas por cobrar a clientes. La deuda con vencimientos mayores a 30 días representa el 21.61% con un monto de \$ 418.995.

PASIVOS:

Los pasivos más importantes en el año 2019 estuvieron constituidos en su mayoría por cuentas por pagar a Montana S.A (nuestro principal accionista), por un total de US\$ 1'940.008 que constituye el 60.6% respecto al total de los pasivos de ese mismo año US\$ 3'199.819.

PATRIMONIO:

El valor total del patrimonio al año 2019 es de US\$ 2'394.371. Al término del año 2019 la pérdida acumulada asciende a US\$ 1'387.248.

3.- CAMBIOS PROYECTADOS QUE PERMITAN OBTENER UTILIDAD.

El trabajo en 2020 estará enfocado en ampliar la participación de productos marca MONTANA y de productos de especialidad para equilibrar su peso frente a los productos commodities que actualmente tenemos.

1. Mantener el volumen y la utilidad que genera la línea de Ganadería, Juan Marcelo Ortiz (experimentado profesional en las ventas de fármacos y nutricionales ex Bayer y ex JB) se incorpora como jefe de Ganadería y animales de compañía.
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 contratará a un representante técnico comercial en Acuicultura para estar mas cerca de los productores y así aprovechar los acuerdos ministeriales obtenidos así como los nuevos registros de Orffa, Impextraco, Olmix, Zinpro y los productos de fabricación propia en nuestra planta de Quito.

4. Se inicia el proceso de registro de productos MONTANA y DECHRA para animales de compañía (mascotas).
5. Se materializará la incorporación de las presentaciones de 25 g para los polvos solubles como Betotal, stresspack plus, sulfapro y prolevan.
6. Se contratará como asesor de Salud Ambiental a José Miguel Reyes para que haga seguimiento a las principales cuentas en los principales programas de Alphetobius Diaperinus, moscas y roedores.
7. 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, piladoras, etc.

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

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'J' and 'V' followed by a long horizontal stroke.

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