

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA CORIVET DISTRIBUIDORA VETERINARIA CIA LTDA POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2019

Señores socios de:

CORIVET DISTRIBUIDORA VETERINARIA CIA.LTDA.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General y Representante Legal, pongo a su consideración el informe de la gestión realizada por la Administración de la Compañía Corivet Distribuidora Veterinaria Cia. Ltda. durante el ejercicio económico del 2019:

El resultado de ventas fue de \$304.555,55 que corresponde al 36.2% de incremento Vs el año 2018, de los cuales aproximadamente el 70% de las ventas son suplementos nutricionales, el 20% son test de diagnóstico rápido y un 10% son ventas de productos para el entorno de perros y gatos.

El costo total de la mercadería (proveedor, flete y gastos locales) reportada en los balances representa el 44.2% , este porcentaje es un 15.4% menos Vs el año 2018, disminución que corresponde al cobro de aranceles en base a la partida arancelaria establecida en la consulta vinculante ante la Aduana del Ecuador y la gestión ante el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca para acoger a varios de nuestros productos al contingente descrito en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

La mejora en el cobro de aranceles y la decisión de prescindir de la distribución a través de la Empresa Ecuaquímica que tenía un margen aproximado del 45%, nos ha permitido generar 1 plaza de trabajo fija para las provincias del Guayas y Sta. Elena y otra plaza de trabajo a tiempo parcial para cubrir la zona del Austro (Cuenca y Loja).

Los gastos del personal de administración y ventas actualmente representan el 44.3% sobre las ventas , este % se ha incrementado Vs el año 2018, debido a la inclusión del personal nuevo, gastos de movilización y el incremento de sus ingresos a través de la figura de comisiones por cobranza establecidas en sus contratos.

Se estima que este porcentaje irá bajando conforme podamos incrementar ventas del portafolio actual e incorporar más productos al portafolio.

Se realizó una restricción de gastos en general (gastos en viajes, movilización, otros) para controlar el flujo de caja , adicional los viajes de la Gerencia Comercial se optimizaron con teleconferencias vía skype u otras herramientas tecnológicas.

Los accionistas compraron a título personal 2 vehículos, el uno para trabajar en Pichincha, Sierra Norte y Sierra centro y el otro , Guayas y Sta. Elena, estos vehículos se encuentran en calidad de préstamo

Se realizó el primer semestre el lanzamiento al mercado ecuatoriano de 4 productos innovadores y que generarán un valor agregado importante a los clientes:

- a) Parvulyte, suplemento nutricional para reforzar defensas y cubrir la inmunidad contra Parvovirus, tubo 50 g, producto con estas características de composición no existe en el mercado ecuatoriano.
- b) Xmile Plus , gel dentífrico –tubo 50 g. , que mejora la condición de salud oral de perros y gatos, gracias a su formulación que inhibe el crecimiento de las bacterias que forman la placa dental.
- c) Uranotest Ehrlichia-Anaplasma: para una valoración de forma rápida y precisa de estas enfermedades que son transmitidas por garrapatas.
- d) Uranotest Quattro: para una valoración de forma rápida y precisa de Ehrlichia, Anaplasma, Leshmania y Dirofilaria

Estos 4 lanzamientos nos generaron \$ 28.467.15 que representó el 9.3% de nuestras ventas.

Este año con todas las gestiones realizadas para mejorar el costo de los productos y la optimación de gastos de forma general la empresa logró generar utilidades netas antes de impuestos y distribución de utilidades por \$ 29.517,47.

Estos resultados nos permitirán el 2020 ir consolidando nuestra liquidez y rentabilidad para fortalecer estos parámetros, que como se ha mencionado nos han venido afectando durante 2 años y medio en donde los accionistas han debido inyectar recursos a través de préstamos personales a diversas entidades financieras que se los viene cancelando de forma regular.

Conforme vayamos consolidando lo mencionado en el párrafo anterior la empresa irá explorando nuevas oportunidades de negocios con otros socios comerciales y/o invirtiendo en nuevos registros para el lanzamiento de nuevos productos con los proveedores actuales.

Todos los procesos administrativos y gestión contable se encuentran operando de forma regular con el cambio de contador, a quienes se les ha encomendado varias funciones en coordinación y control permanente por parte de la Administración.

Debo informar además que todas las obligaciones tributarias se han cumplido de manera oportuna para que la empresa pueda seguir con su actividad dentro del marco legal que el país exige.

Sin más por el momento quedo de ustedes muy agradecida.


Elena Sotomayor
C.C.171111989-9
Gerente General