

RALCO NUTRITIONS RALCONUTRI CIA. LTDA.
INFORME ANUAL DEL GERENTE Y SITUACIÓN FINANCIERA
EJERCICIO FISCAL 2016

Este informe presenta un resumen de las actividades desarrolladas en Ralco Nutritions RALCONUTRI Cía. Ltda. del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016.

1. LOGROS – Ejercicio 2016

a. Ventas

- i. A pesar de las dificultades (ver más adelante), Ralco Nutrition experimentó un crecimiento del 2.4% en ventas de productos respecto al año anterior.

Año 2016: \$1,577,761.80

Año 2015: \$1,540,327.48

ii. Posicionamiento en el Mercado

1. Hemos seguido trabajando para conseguir un mayor reconocimiento de la marca/nombre Ralco en el mercado a través del desarrollo y mejoramiento continuo de los materiales y operaciones de marketing, tales como:

a. Mayor participación en la comunidad y/o participación en:

i. Ferias locales, shows, etc.

ii. Congreso Latinoamericano del Suelo en Quito donde exhibimos productos Ralco, interactuamos y proporcionamos material de publicidad a los asistentes.

2. Aumentamos la disponibilidad de materiales publicitarios en español.

a. Fichas informativas, folletos publicitarios etc.

b. Agendas con fichas informativas de los productos.

3. Adquisición de nuevos paneles para ferias específicos para Generate y Commence.

4. Material de marketing adicional (letreros) de Generate para uso en:

a. Presentaciones de ventas.

b. Exhibición en tiendas y granjas.

b. Administración

i. Gastos:

1. Obtuvimos utilidades a pesar de:

a. Desafíos de mercado atípicos y complejos (aves y cerdos) los primeros 6 meses del año.

b. Terremoto catastrófico en Manabí, el 14 de abril de 2016, que afectó a todo el país y resultó en un incremento de impuestos:

i. Aumento del 2% al IVA en compras a nivel nacional.

ii. Impuesto de 3.33% a cada empleado:

1. Con remuneración mensual de más de \$1000

2. Se pagó de 1 a 8 veces en base a la remuneración mensual.

iii. Impuesto, por una sola vez, a las sociedades:

1. 3% sobre las utilidades reportadas en el año 2015.

2. 0.9% sobre los derechos representativos de capital de propiedad de sociedades residentes en el exterior.

ii. Empleados:

1. Se contrató a un nuevo gerente de ventas para Ecuador

2. Seguimos asistiendo a seminarios en Agrocalidad por cambios en la regulación para registro de productos.

2. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE LA JUNTA Y LOS SOCIOS.

a. Cuentas incobrables

- i. Se contrató a una firma de recuperación de cartera para asistir al departamento contable.
- ii. Se continuó el proceso de dar de baja a las cuentas incobrables.

b. Inversiones – Se invirtió en lo siguiente para mejoramiento del negocio:

i. Empleados

1. Se envió a los vendedores a:

- a. IPPE in Atlanta, Georgia, USA, enero de 2016
- b. Show avícola, Quito, Ecuador
- c. XVII Seminario Internacional de Acuicultura, del 7 al 9 de septiembre de 2016
- d. XXI Congreso Latinoamericano del Suelo, Quito, Ecuador - 24-28 de octubre, 2016
- e. Feria porcina en Santo Domingo, Ecuador Santo Domingo, 24 al 28 de noviembre de 2016

ii. Tecnología

1. Seguimos invirtiendo en el sistema contable para un mayor aprovechamiento de la información.

- a. Capacitación constante al departamento contable en el sistema BITS.
- b. Adaptación continua del sistema BITS a las necesidades del departamento contable.
- c. Desarrollo de reportes administrativos.

2. Se aumentó el uso de WhatsApp para:

- a. Incrementar la comunicación entre el personal de ventas, administrativo e internacional de Ralco.
- b. Se implementó un Sistema de Ventas/Marketing a través de WhatsApp para:
 - i. Mejorar la rendición de cuentas y seguimiento a los vendedores.
 - ii. Mejorar la comunicación y seguimiento a los clientes.
- c. Recopilar información necesaria de los actuales y potenciales clientes.

3. Se incrementó el uso de Facebook para:

- a. Destacar los logros de Ralco Ecuador.
- b. Promocionar la participación de Ralco Ecuador en todas las líneas de productos.

iii. Ventas

1. Se compartió el costo de varios ensayos con los productores (descuentos y donación de productos)

- a. Ensayos en aves
 - i. Programas de agua
 - ii. Broiler Max
- b. Ensayos de Generate

c. Absorción de pérdidas:

i. Se continuó el proceso de absorción de pérdidas de años anteriores, permitiendo a la compañía cumplir con el ente regulatorio por medio de reuniones con:

1. Los socios y contadores internacionales
2. Consultores contables en Ecuador
3. Superintendencia de Compañías
4. SRI

- ii. Se concluirá el proceso una vez aprobado el balance general de 2016.

3. HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

a. Legal

i. Propiedad intelectual

- 1. Seguimos a la espera de los resultados de la apelación a la tutela administrativa interpuesta por Merchán y Fontana.
- 2. Se completó el proceso de registro de marca de:
 - a. Strong Animals
 - b. Start Strong
 - c. Stay Strong
 - d. Fight Strong
 - e. Commence

- ii. Se tomaron acciones legales en contra de la anterior contadora por el préstamo de \$8,000 que no ha sido devuelto a la compañía.

iii. Proveedor externo de servicios de limpieza:

- 1. El anterior proveedor cerró.
- 2. Se contrató un nuevo proveedor.

iv.

b. RRHH

i. Secretaria:

- 1. Renunció debido a asuntos personales.
- 2. Se cubrió la vacante y se han obtenido mejores resultados en:
 - a. Responsabilidad
 - b. Productividad
 - c. Importaciones – este puesto es responsable por estas tareas.

ii. Contabilidad

1. Contador

- a. Renunció en diciembre de 2015
- b. En momentos en que analizaba su desempeño profesional.
- c. Al recibir la renuncia, el Gerente solicitó:
 - i. Auditoria de las prácticas contables.
 - ii. Se contrató a una firma auditora externa para el efecto.
 - iii. En cumplimiento a lo dispuesto por el ente regulador, se efectuó también una auditoria de NIIFS.

2. Auxiliar contable

- a. Renunció en 2016
- b. En medio de la auditoria señalada.

3. Resultados:

- a. Revisión de prácticas contables, errores y correcciones/modificaciones necesarias con intervención inmediata.
- b. La auxiliar contable renunció.
- c. Desarrollo de nuevos procedimientos para el 2016, tales como:
 - i. Sistema de cheques y balance:
 - 1. Interno
 - 2. Externo – revisión al cierre de cada mes por parte de una firma auditora externa.
- d. Proporcionar a la parte contable un espacio para que puedan hacer consultas e intercambiar información profesional.
- e. Se mejoraron considerablemente las prácticas contables.

iii. Ventas

1. (1) Renuncia – Animal Health / Nutrition
 - a. 31 de diciembre de 2016
 - b. En momentos en que analizaba su desempeño profesional.
 - c. El puesto sigue vacante – se evalúa la necesidad.
2. (2) Despedido debido a bajo desempeño
 - a. La posición de ventas de Animal Health / Nutrition fue cubierta con otro vendedor experto en el área de nutrición.
 - b. El vendedor de Generate fue reemplazado por un agrónomo.
 - i. Se le proporcionó una extensa capacitación al agrónomo:
 1. En la reunión anual Ralco-Agnition en EE.UU.
 2. También fue capacitado por Ken Danielowski, representante de ventas de Ralco USA International y Martin Sánchez (agrónomo), gerente de ventas de Ralco Uruguay.
 3. Participación en los Tours de Generate en Ecuador y Puerto Rico con apoyo y asistencia de Ken and Martin.

c. Administrativo

i. Contabilidad:

1. Se ajustaron varias cuentas para corregir errores de ejercicios anteriores.
 - a. Aplicación correcta de las NIIFS a las cuentas
 - b. Reserva legal de 2014 y 2015
 - c. Se corrigió la cuenta pérdidas acumuladas de ejercicio anteriores.
 - d. Se corrigió la cuenta ganancia acumulada de ejercicio anteriores.
 - e. Revisión detallada de las cuentas irrecuperables de clientes.

ii. Cuentas por cobrar

1. Se dio por terminado el contrato con la empresa de recuperación de cartera por bajos resultados.
2. Se celebró un nuevo contrato (a partir de 2017) con otra agencia de recuperación de cartera para que nos asista con las cuentas por cobrar.

4. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

- a. Se presenta el balance general y estado de resultados para aprobación.
- b. Continuamos percibiendo utilidades en el ejercicio y esperamos un crecimiento para el 2017.

5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

a. Desarrollo continuo del nombre Ralco / reconocimiento de la marca.

i. Participación en:

1. Ferias y conferencias locales.
2. XXV Congreso Latinoamericano de Avicultura
 - a. Guatemala, México
 - b. Septiembre 2017.
3. Congreso Internacional del Banano
 - a. Guayaquil, Ecuador
 - b. 23, 24 y 25 de octubre de 2017

b. Mantener el enfoque en la estrategia de ventas.

i. Concentrarnos en el desarrollo de:

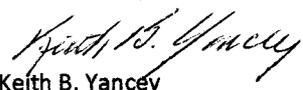
1. Territorios de ventas
2. Responsabilidad de los vendedores

3. Ensayos estratégicos que permitan mayores ventas.
- ii. Desarrollo continuo de nuevos productos y líneas de productos:
 1. GENERATE
 - a. Completar el registro del producto en su nueva fórmula.
 - b. Mantener los ensayos focalizados e incrementar las ventas en múltiples mercados
 - c. Insistir en la responsabilidad que tienen todos los vendedores de incrementar las ventas de Generate en sus respectivos territorios de Animal Health / Nutrition.
 2. NUTRICIÓN PARA AVES
 - a. Realizar ensayos de Broiler Max / Layer Max según sea necesario.
 - b. Trabajar con Ralco USA para modificar las formulaciones de los productos según sea necesario.
 - c. Comercializar el producto en Ecuador.
 3. PRODUCTOS ACUÍCOLAS
 - a. Abril de 2017
 - i. Visita de la Dra. Jessica Fox, PhD.
 - ii. Establecer protocolos de ensayo para los productos acuícolas formulados recientemente.
 - b. Realizar los ensayos que fuera necesario.
 - c. Comercializar los productos en Ecuador.
 - i. Personal de ventas (biólogo) vs. Servicios profesionales
 - ii. Desarrollo de:
 1. Materiales de marketing
 2. Estrategia de ventas
- iii. Vendedores:
 1. Análisis constante de:
 - a. Número de empleados
 - b. Habilidades / Conocimiento / Experiencia
 2. Ignacio Villacis
 - a. Entrenamiento Brill (por equipo técnico de Ralco, USA)
 - b. Junio 2017
- c. Implementar las nuevas regulaciones ecuatorianas respecto del registro y control de productos.
- d. Finalizar la absorción de pérdidas.
- e. Administración continua de situaciones operacionales extraordinarias.

6. CONCLUSIONES

- a. Se implementaron nuevos sistemas en el año 2016, con lo que optimizamos las actividades de las áreas administrativa y operacional.
- b. Hemos fortalecido los cimientos de la compañía:
 - i. con resultados operacionales y financieros importantes, a pesar de los eventos extraordinarios y difíciles que experimentamos.
 - ii. Encaminando a la compañía a un constante crecimiento y desarrollo dentro del mercado.

Atentamente,



Keith B. Yancey
Gerente General

RALCO NUTRITIONS RALCONUTRI CIA. LTDA.