RALCO NUTRITIONS RALCONUTRI CIA. LTDA.
INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL Y POSICIÓN FINANCIERA
EJERCICIO FISCAL 2017

En el presente informe se hará un resumen de las actividades que se desarrollaron en RALCO NUTRITIONS RALCONUTRI CIA. LTDA. del 1 de enero de 2017 al 31 de diciembre de 2017. Se obtuvieron los siguientes resultados en las áreas señaladas a continuación:

1. **RESULTADOS FINANCIEROS EJERCICIO FISCAL 2017 (Información destacada):**

a. **INGRESOS (4):** **EJERCICIO 2017** **$2,211,250.17**
EJERCICIO 2016 **$1,848,892.77**
$ 362,357.40 Crecimiento del 19.6%.

Venta de bienes (4101): año 2017 $2,035,902.91
año 2016 $1,663,269.36
$ 372,633.55 Crecimiento del 22.4%.

b. **GASTOS (5):** **año 2017** **$2,257,446.46**
año 2016 **$1,821,698.42**
$ 435,748.04 Incremento del 23.9%.
Más adelante se explica el 79.7% de estos gastos.

Costo de venta de bienes (51010202): año 2017 $1,223,758.47
Producto comprado a Ralco Int. año 2016 $1,060,543.72
Representa un 37.5% del aumento en los gastos totales. $ 163,214.75 Incremento del 15.4%.

Producto para ensayos (52011103): año 2017 $64,210.77
año 2016 $25,303.61
$28,907.17 Incremento del 153.8%.

Gastos administrativos (5202): año 2017 $465,661.31
$183,968.86 (73.2%) de incremento año 2016 $214,423.15
en el gasto total $251,238.16 Incremento del 117.2%
relacionado con la corrección de los errores contables cometidos antes del ejercicio fiscal 2016. Mire a continuación

EJERCICIO 2017 $16,611.52 **Pérdidas de inventario (52022602)**
Errores en el cálculo del inventario físico de años anteriores

EJERCICIO 2017 $150,886.71 **Administración no deducible (52023002)**
Corrección de errores de inventario cometido en 2014 al cambiar el sistema de Contabilidad.
Mas el requerimiento de pago del 22% de impuesto

EJERCICIO 2017 $ 16,470.63 **Gasto no deducible por importaciones (52023006)**
Corrección de errores contables relacionados con el registro inexacto de los gastos de importación en FY2014 y FY2015.
más el requerimiento de pago del 22% de impuesto.

c. **UTILIDAD / PÉRDIDA AÑO FISCAL 2017** **$ 46,196.29 (Pérdida)**
$ 21,716.71 impuesto adicional
$ 67,913.00 perdida financiera neta 2017

NOTA: Al evaluar las operaciones financieras del ejercicio fiscal 2017, al eliminar los ajustes contables relacionados con la corrección de los errores contables cometidos en años anteriores, la empresa obtuvo una utilidad de $ 137,772.57

d. **Se adjuntan el Balance General y el Estado de Resultados para su aprobación.**

2. **CUMPLIMIENTO DE LAS RESOLUCIONES TOMADAS POR LOS SOCIOS EN JUNTAS.**

a. **Resoluciones:**

i. En diciembre de 2017, la compañía finalizó el proceso de reducción de pérdidas de años anteriores por medio de:
   A. Consultoría con:
      - Consultores contables en Ecuador
      - Superintendencia de Compañías
      - SRI
   B. Liquidar $790,000.00 cuentas por pagar a Ralco International contra reserva facultativa, y posteriormente compensar con cuentas patrimoniales.

ii. La finalización de los ajustes contables dio como resultado:
   A. Cumplimiento de las regulaciones gubernamentales
   B. EVITAR ENTRAR EN CAUSAL DE DISOLUCION: CAPITAL SOCIAL VS PÉRDIDAS ACUMULADAS
      EJERCICIO 2017 45 %
      EJERCICIO 2016 98%

b. **Inversiones** - Se mantuvo el crecimiento de la empresa por medio de inversiones en:
   i. Empleados:
      A. Participación en eventos/shows de ventas:
         -IPPE en Atlanta, Georgia, EE. UU. - enero de 2017
         Carlos Jiménez, Gerente de Tecnología/Ventas
         -Congreso Latinoamericano de Avicultura, Guadalajara, México
         septiembre de 2017.
         Carlos Jiménez, Gerente de Tecnología/Ventas
         Eduardo Grillo, Gerente de Ventas
         Ignacio Villacis, Ventas
         -Conferencia sobre BANANO en Machala, Ecuador. Septiembre 2017
         Esteban Ochoa, Ventas
         Maria del Carmen Reyes, Ventas
         Eduardo Grillo, Gerente de Ventas
      B. **Oportunidades internacionales:**
         Esteban Ochoa, Ventas
         . Apoyo a los distribuidores de Perú y México para el lanzamiento de Generate.
      C. **Capacitaciónes oportunidades:**
         SEMINARIO EXPERTO EN NOMINA - octubre de 2017
         Lorena Usiña, Contadora
         Juana Maldonado, Abogada

3. **Responsabilidad Legal de Gerentes y Administradores -noviembre 2017**

a. Keith Yancey, Gerente General
b. Luke Groeneweg, presidente
c. Juana Maldonado, abogada

4. Capacitación Brill en Ralco Nutrition, Balaton, MN
   a. Ignacio Villacís, Ventas - junio de 2017
      i. **Tecnología**
         A. Compra de 4 computadoras nuevas en diciembre 2017 para:
         B. Inversión continua en el nuevo sistema contable para utilizar mejor la información disponible.
            - Capacitación específica continua al personal de Contabilidad sobre el sistema BITS.
            - Modificación continua del sistema BITS para responder mejor a las necesidades contables.
            - Desarrollo continuo de los informes de gestión necesarios.
         C. WhatsApp:
            - Se desarrolló e implementó:
               - Órdenes de compras electrónicas
               - Entrega electrónica/automática de solicitudes de crédito y Letras de Cambio
               - Recopilar formalmente información necesaria sobre clientes y clientes potenciales.
            - Se desarrolló un sistema de marketing para:
               - Incrementar la gestión responsable y cumplimiento del personal de ventas
               - Mejorar la comunicación y seguimiento con los clientes
                  - Este sistema no ha sido maximizado.
               - Se creó un grupo para ventas de productos porcinos (administrador Carlos Jiménez).
      ii. Ensayos de productos:
         A. Se incrementó exitosamente el enfoque en la compartición de costos con:
            - Ensayos con productores
            - Ensayos con nuevos clientes.
         B. Entrega más estratégica de productos obsequio:
            - Nuevas áreas de mercado.
            - Oportunidades dirigidas.
            - Nuevos productos (PoultryMax, LayerMax, productos para camarón).
         C. Desafíos que deben resolverse y gestionarse en el futuro:
            - Comunicación
            - Deficiente rendición de cuentas y seguimiento del personal.
            - La calidad de la información recopilada.

3.Información específica de cada departamento:

   b. CONTABILIDAD:
      i. Implementación de Facturación Electrónica:
         A. Funcionando por medio del Banco Central del Ecuador.
         B. Toda la facturación ahora es reconocida oficialmente por el gobierno.
         C. Asistencia en el proceso de recuperación de cartera.
         D. Ya no es necesario enviar físicamente las facturas preimpresas, estas se envían automáticamente a clientes que tengan correo electrónico.
      ii. Deuda incobrable:
         A. Se contrató una nueva agencia de cobranza para ayudar al departamento contable.
         B. Se han obtenido resultados favorables.
      iii. Cuentas por cobrar:

A. Desarrollo continuo de procedimientos de ventas/cobranza.
B. Se ha trabajado más de cerca con el Gerente de Ventas y el Gerente Técnico/de Ventas para garantizar el seguimiento.
C. Se solicitó la tarjeta de crédito corporativa Diners Club para optimizar los recursos financieros de la compañía y agilizar la compra de tickets aéreos online con el objetivo adicional de acumular millas para canje de tickets en el futuro.

c. VENTAS:
   i. Precios de productos / Ventas:
      A. Se creó e implementó una nueva estructura de precios para dar flexibilidad al personal de ventas al momento de negociar los precios.
      B. Desafío: motivar al personal a no vender solo al precio mínimo.
   ii. Programa de comisiones:
      A. La modificación inicial al plan de comisiones en julio 2017 no tuvo éxito:
         - Complicado
            - Difícil de comprender.
            - Difícil de implementar.
      B. Se inició un nuevo plan de comisiones en octubre/noviembre de 2017.
         - Se paga mayores porcentajes en ventas cobradas.
         - Porcentaje de ventas cobradas:
      - Pagado en facturas vencidas.
      - Disminuye a medida que aumentan las facturas en status de vencidas.
      - Recibido positivamente por el personal de ventas.
   iii. Se obtuvo un crecimiento en ventas en productos porcinos:
      A. Nuevos clientes.
      B. Clientes actuales.
   iv. El crecimiento de las ventas avícolas ha sido limitado:
      A. Varios ensayos específicos con el programa de agua tuvieron éxito.
      B. Ocurrió una pérdida de enfoque y atención.
      C. Los precios en el mercado avícola han sido bajos.
   v. Crecimiento en ventas de productos para ganado lechero:
      A. Se realizó un tour lechero:
         - Se invitó a Martín Sánchez de Ralco Nutri (Uruguay) al Ecuador para que recorriera el país para ofrecer charlas y capacitación al personal y a la comunidad sobre los productos Ralco para ganado lechero.
         - Hubo un gran interés al inicio.
      - No se obtuvieron ventas significativas.
      - Las operaciones están muy dispersas y no contamos con una cantidad suficiente de contactos para hacer crecer adecuadamente esta línea de productos.
      B. Un resultado positivo es que una empresa ecuatoriana que vende a un 80% de las operaciones lecheras en Ecuador está interesada en vender productos Ralco para ganado lechero.
   vi. Crecimiento en ventas del producto GENERATE:
      A. Se registró la nueva fórmula de Generate.
      B. Las ventas cayeron al final del año:
         - Generate no estuvo disponible en el país durante 1 mes debido al cambio de Generate de fórmula anterior a la nueva fórmula.
         - El personal principal de ventas cambió su enfoque de ventas a técnico/ensayos.
         - Pérdida de enfoque de ventas de Generate por parte del personal de ventas de Salud/Nutrición Animal.
      C. Ensayos de Generate:
         - Por todo el país:
            - Finalizados.

- En proceso.
- Varios cultivos:
  - Tradicional: Maíz, pastos, etc.
  - Menos tradicional: Tomate, arroz, fresas, etc.
  - Nuevo: Plátanos, cacao, mangos, rosas, etc.
- Nuevas áreas de enfoque:
  - Remediación del suelo.
  - Proliferación de microbios

D. Ensayos dirigidos continuos y de crecimiento de ventas en múltiples mercados
- Responsabilidad continua de todo el personal de ventas para incrementar las ventas de Generate dentro de sus territorios para Salud/Nutrición Animal.
- Participación en ensayos universitarios:
  - Universidad de Cuenca (Tesis sobre Tomates).
  - Otras universidades

E. Añadir una presentación comercia de 250 ml para vender solo a distribuidores.

d. NUEVOS ENSAYOS DE PRODUCTOS:
   i. Broiler Max:
      A. Los ensayos se desarrollaron bajo la supervisión de Guillermo Gaona.
      B. Desafíos: Poco seguimiento /comunicación
   ii. Layer Max:
      A. Ensayos desarrollados bajo la supervisión de Eduardo Grillo, Gerente de Ventas.
      B. desafíos: Poco seguimiento/comunicación
   iii. Productos para camarones
      A. Se firmó un contrato con una persona de la industria del camarón.
      B. Tras 5 meses, no había:
         - Ubicación definitiva para llevar a cabo la prueba.
         - Ningún protocolo de ensayo definitivo, pese a la participación de la Dra. Jessica Fox de Ralco Nutrition - EE. UU.
      C. Plan (2018):
         - Se cambió la dirigencia de este proyecto de Luke Groeneweg a Carlos Jiménez.
         - Se dio por terminado el contrato de servicios profesionales.
         - Contratar con un nuevo profesional para administrar futuros ensayos bajo la dirección de Carlos Jiménez / Dra. Jessica Fox.

e. OTROS:
   i. Desarrollo continuo del reconocimiento del nombre/marca Ralco.
      A. A través del desarrollo continuo y mejoramiento de las actividades y materiales de marketing.
      B. Mayor disponibilidad de materiales de marketing en español.

f. RECURSOS HUMANOS (Departamento Legal):
   i. Empleado: Facturación / Logística
      A. Licencia de maternidad
      B. Se contrató un reemplazo temporal.
      C. Permiso por lactancia.
   ii. Empleado: Bodega
      A. Licencia por paternidad

   iii. Renuncias (2) empleados de ventas
      A. El Empleado 1 tuvo una oferta laboral con mayor salario / beneficios. NOTA: Si bien este empleado tenía un buen desempeño (ventas), necesitaba atención continua para garantizar que estaba implementando las políticas de la compañía relacionadas con precios de venta, servicios al cliente y problemas con cuentas por cobrar. Este empleado fue reemplazado con un nuevo vendedor contratado.

B. El empleado 2 tuvo un largo período de bajo rendimiento (ventas). Al momento de su renuncia, ya se estaban iniciando planes para su reemplazo. Se reemplazó a este empleado con un nuevo vendedor contratado.

iv. Despido (2) empleados de ventas

A. El empleado exhibió un largo período de bajo rendimiento (ventas, servicio al cliente y cuentas por cobrar).

B. El empleado fue despedido dentro de los primeros días de trabajo debido a problemas relacionados con clientes.

C. Se contrató un nuevo empleado para cubrir las áreas geográficas de los dos empleados despedidos.

g. DEPARTAMENTO LEGAL:

i. Normativa:

A. Nuevas regulaciones del gobierno:

- Programa de Seguridad y Salud ocupacional Matriz SUT
- Se completó la fase inicial para establecer el programa.
- Se continuará con la instrucción/capacitación a lo largo del año 2018.
- Programa de prevención de drogas
- Programa Psicosocial

B. MAGAP vs. Agrocalidad

- Registros de productos
- Regulaciones de fabricación
- Registro de la empresa

C. Proceso de registro de marca

D. Certificación de Buenas prácticas de almacenamiento

E. Auditorias e Inspecciones post registro

ii. Propiedad intelectual:

A. Seguimos a la espera de la resolución sobre de la apelación Tutela Administrativa presentada por Merchán y Fontana.

B. Investigación sobre la marca y comercialización del producto Reganol.

iii. CONTRATOS LABORALES

- Vendedores
- Servicios Profesionales
- Proveedores
- Varios

iv. Tramites societarios

. Superintendencia de Compañias

iv. Permisos de Funcionamiento

- Agencias de Municipio,
- Bomberos,
- Agrocalidad, etc.

4.INFORMACIÓN SOBRE EVENTOS INUSUALES QUE OCURRIERON DURANTE EL AÑO EN LAS ÁREAS LEGAL, RR.HH. Y ADMINISTRATIVA.

i.Acciones legales

A. Se tomaron acciones legales contra la excontadora para recuperar un préstamo de $8,000

B. El caso se resolvió en diciembre de 2017.

5. DESAFÍOS QUE SE DIERON EN EL AÑO 2017 PARA UN CRECIMIENTO EFICIENTE Y EFICAZ:

a. Falta de planes coherentes con expectativas claras.

b. Bajo nivel de seguimiento/implementación.
c. Asumir responsabilidad en todos los niveles.

6. RECOMENDACIONES A LOS ACCIONISTAS CON RESPECTO A LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL PRÓXIMO EJERCICIO FISCAL.

a. Continuar con los planes de crecimiento y desarrollo previos.
b. Abordar los "Desafíos para un crecimiento eficiente y efectivo" a través de:
    i. Desarrollo continuo de políticas y procedimientos claros.
    ii. Creación de planes de trabajo:
        A. Objetivos y expectativas claras.
        B. Plazos claros.
        C. Empleado / Supervisor / colaboración de Administración.
c. Mejorar las habilidades profesionales, comunicación y gestión con todo el personal a través de:
    i. Los enfoques identificados anteriormente.
    ii. Instrucción y capacitación
d. Continuo desarrollo de reconocimiento del nombre/marca Ralco a través de:
    i. Participación en eventos locales e internacionales:
        A. Ferias/conferencias.
        B. Oportunidades educativas:
            - Universidades
            - Redes sociales
    ii. Seguir desarrollando materiales de marketing en español.
e. Continuo enfoque en la estrategia de ventas.
    i. Mayor enfoque en el desarrollo de:
        A. Responsabilidad en ventas:
            - Establecimiento de planes de ventas individuales, incluidos los siguientes:
                - Total de ventas
                - Servicio al cliente
                - Servicios técnicos
                - Ventas de todos los productos y líneas de productos.
            - Ensayos estratégicos de productos que permitan aumentar las ventas.
        B. NUTRICIÓN AVÍCOLA
            - Continuar los ensayos con Broiler Max / Layer Max según sea necesario.
            - Trabajar con Ralco Nutri, EE. UU. para modificar las formulaciones de los productos según sea necesario.
            - Comercializar producto en Ecuador como sea posible.
        C. PRODUCTOS ACUÍCOLAS
            - Se realizó la visita de la Dra. Jessica Fox, PhD. - junio de 2017
            - Ensayos de productos:
                - Establecer protocolos de ensayo para los productos acuícolas recién formulados.
                - Completar exitosamente los ensayos necesarios.
            - Comercializar los productos en Ecuador.
                - Contratar una persona de ventas (biólogo) vs. servicios profesionales
                - Desarrollo de:
                    - Materiales de marketing
                    - Estrategia de ventas

7. CONCLUSIONES

a. Se implementaron continuamente cambios en el sistema en el año fiscal 2017 para mejorar las operaciones y la administración de Ralco Nutrition.

b. Se sigue fortaleciendo los cimientos de la compañía
    i. lo cual se traduce en importantes resultados operacionales y financieros a pesar de eventos/situaciones inusuales y complejas
    ii. permitiendo posicionar exitosamente a la empresa para su crecimiento en el mercado
c. Se están obteniendo utilidades (mes a mes) y se espera un crecimiento continuo en el ejercicio 2018.

Atentamente,

Keith B. Yancey
Gerente General
RALCO NUTRITIONS RALCONUTRI CIA. LTDA.