

**MOUNTAIN GROWN M-GROWN CIA LTDA.**

**INFORME DE GERENCIA 2017**

Quito 02 Abril del 2018

A los señores Socios de Mountain Grown M –Grown Cia Ltda.

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito poner en consideración de ustedes el presente informe de actividades correspondientes al ejercicio económico que termino el 31 de diciembre del año 2017.

Durante el año 2017 se ha consolidado las relaciones comerciales con nuestro proveedores de orito ubicados en la Zona Santo Domingo Sector Julio Moreno, hemos mantenido una relacion muy cercana dando apoyo y asesoramiento en las labores agricolas y en los procesos de control de calidad.

Durante el 2017 se ha comprado y exportado 205.290 Kilos de Bananito siendo los principales proveedores los siguientes

Dr Caludio Carrillo 105.660 Kgs 51% del total exportado

Dr Jose Cedeño 61.233 Kgs 30% del total exportado

Lidia Rivera 32.368 KGs 16% del total exportado

Otros Proveedores 6.029 Kgs 4% del total exportado

Se mantiene la capacitacion y apoyo tecnico a los proveedores con enfasis en las recomendaciones para el adecuado manejo agronomico de los Cultivos, asesoria para el montaje y adecuacion de las areas de Postcosecha, capacitacion para los empleados de las fincas en temas como la Cosecha, postcosecha, lavado de fruta, seleccion y clasificacion y empaque de orito para exportacion.

Se esta trabajando con estas fincas en el proceso de adecuacion, capacitacion, e implemtacion de Global Gap y se espera que a mediados del 2018 se pueda tener la certificacion global gap de nuestros proveedores.

En el 2017 hemos mantenido nuestras exportaciones a los Clientes SPREAFICO en Italia y SELECT AGRUMES en Francia.

Durante 2017 se ha exportado a Spreaficco Italia un total de 158.130 Kilos Netos que representan el 77% del total exportado

A nuestro cliente Select se ha exportado 47.160 Kilos netos que representan el 23 de nuestras exportaciones.



Se ha iniciado las primeras exportaciones de prueba de Maracuya y Pitahaya y esperamos en el 2018 consolidar la exportación de estos dos productos.

Con referencia al transporte y manejo logístico este se lo ha realizado con Direct Cargo, para atender a nuestro cliente en Italia y durante el 2017 se ha cumplido con las necesidades y especial manejo que demanda el orito, gracias a esta logística adecuada el nivel de reclamo ha sido inferior al 5% y a mediados de año los reclamos bajaron prácticamente a 0.

Nuestro Cliente Select en Francia ha sido atendido por Kuehne + Nagel en lo relativo a transporte y logística teniendo un manejo adecuado y a precios muy competitivos.

Las Ventas Netas de fruta en el 2017 fueron de \$ 530.981,15 correspondientes a 205.290 kilos de orito.

Las Ventas Netas realizadas a Select Agrumes fueron de \$105.306,62 correspondientes a 47.160 kilos representando el 19,83% de las ventas.

Las Ventas Netas realizadas a Spreafico fueron de \$422.350,89 correspondientes a 158.130 kilos representando el 79,54% de las ventas.

El valor total correspondiente a Fletes facturados a los dos clientes fue de \$ 546.019,63 de los cuales el 22% correspondió a Select Agrumes y el 78% a Spreafico.

El costo de la Fruta fue de \$176.824,03 a un precio promedio por Kilo de \$ 0.8885

El costo de Venta de la fruta en el que se incluyen fruta, material de empaque, costo de transporte interno, pallets y otros materiales de empaque fue de \$ 266.190,30 lo que da un costo promedio por kilo de \$ 1,2967.

El costo del Flete y manejo logístico fue de \$556.108,74 equivalente a \$2.70 x Kilo neto de fruta.

En honorarios pagados a los profesionales externos fue de \$ 26.150,00

Las comisiones pagadas por comercialización de frutas a Frutas Comerciales en Colombia fueron de \$162.360,00 que equivalen al 15.08% de las ventas netas de fruta sin considerar los fletes.

La Utilidad Operativa fue de \$ 66.191,74

Los gastos Administrativos y de Ventas fueron de \$ 30.161,30 entre los que se incluyen gastos administrativos, gastos x servicios, gastos financieros, impuesto a la salida de divisas, etc.

Es importante destacar que durante el 2017 se pudo recuperar \$ 27.092,35 de parte de las aerolíneas por reclamos presentados y pagados.

La utilidad antes de impuestos y participaciones fue de \$36.030,44 que representa el 6.79% con relación a las ventas netas de Fruta sin considerar fletes.

El impuesto a la renta generado por la operación del año 2017 fue de \$ 7.930,53

La Utilidad a disposición de los accionistas es de \$ 28.099,91.



Agradezco a ustedes por el apoyo y confianza depositada en mi, así como también al Equipo de Trabajo que se ha esforzado para cumplir con las metas propuestas.



MOUNTAIN GROWN M-GROWN  
CIA. LTDA.  
1792704324001

Alberto Bustamante

Gerente General

Mountain Grown M-Grown Cia Ltda