

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE "SALVEO NATURAL SALVEONAT CIA. LTDA."**

**POR EL AÑO 2017**

Señores Socios:

Cumpliendo con mi obligación informo que, durante el año 2017 **"SALVEO NATURAL SALVEONAT CIA. LTDA."** no cumplió con sus expectativas de acuerdo a los objetivos deseados y según las políticas y normas de trabajo planteadas por la empresa, a pesar de todos mis esfuerzos e innumerables gestiones para mantener la empresa de pie.

Si bien la compañía se ha adaptado, las ventas en el año 2017 no han sido suficientes para cubrir los gastos, principalmente los pre operacionales y han generado pérdidas a la empresa.

Salveo Natural Cia Ltda. elaboró un producto muy importante para el mercado nacional "Tectus" certificado por Agrocalidad como Fertilizante Foliar con propiedades fungicidas, producto que no es tóxico y controla los diferentes tipos de hongos en los sombríos. Nos enorgullece que disponemos de certificación orgánica de un país extranjero, que se enmarca dentro de nuestra filosofía.

He puesto todo lo mejor de mi experiencia al servicio de la empresa, tanto en el área de las ciencias, del marketing, como en el diseño para comercializar el producto Tectus, pero no he logrado alcanzar mis objetivos y sé que todavía falta mucho por hacer. Continuaré trabajando hasta posicionar a la empresa como una de las más importantes en el área de fertilizantes y fungicidas naturales.

Sé que generalmente los tres primeros años de una compañía son los más difíciles, pero esperamos que el siguiente sea definitivamente un año donde empecemos a generar ganancias.

Estos son las mayores lecciones aprendidas durante el 2017:

Como estadounidense que soy he aprendido como se maneja el área de la agricultura en el Ecuador, especialmente el área bananera, las frecuencias en las fumigaciones, como fijar precios, las cantidades a ser usadas e incluso me he dado cuenta la necesidad de nuevos productos en el mercado, los cuales estaré desarrollando en este año, por ejemplo un producto post cosecha para la corona de los racimos de los bananos y otro para la protección de las semillas.

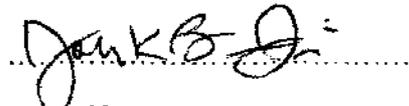
Este año me ha dejado constantes aprendizajes, uno de los más importantes como definir nuestro mercado, como llegar a él e incluso lecciones administrativas muy importantes.

Si bien este primer año de la compañía hemos elaborado evaluaciones en las plantaciones de banano, café, uvas y cacao con resultados impresionantes, planeamos hacer nuevas pruebas en nuevos sombríos como en el tomate, naranjilla, fresas, maracuyá y pruebas más grandes en el café en otros tipos de hongos, ya no solo en la roya y también planeamos hacer pruebas en otros tipos de bananos.

En este año 2018 planeamos una nueva estrategia de ventas, buscando como socios grandes grupos financieros para llevar el producto al mercado nacional. Continuo con fuertes expectativas que nuestro producto será exitoso pues no solo generará rédito económico a la empresa sino contribuirá con el medio ambiente y la salud familiar que es nuestro último propósito.

Agradezco a todos y cada una de las personas que me han apoyado y han colaborado durante este año de aprendizaje.

**Atentamente,**



**John Kenneth Bracewell**

**Gerente General**