

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
ANGUSBEEF C.L.**

ABRIL, 2019

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de ANGUSBEEF C.L., la Administración presenta este informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el período económico del año 2018.

ENTORNO:

El año 2018, fue un año muy difícil para la Economía ecuatoriana, según el Banco Central de Ecuador, el crecimiento fue del 1,4% y no el 2% como se esperaba, debido a un mayor gasto de consumo final del Gobierno del 2,9% y de los hogares en particular del 2,7%, por otro lado, las importaciones de bienes y servicios en este año fue un 5,8% mayor a lo registrado en el 2017, año en el que el País creció un 2,4%, notándose que hubo una desaceleración de la Economía. El incremento del gasto de consumo final del Gobierno se debe al aumento del 13,1% en la compra de bienes y servicios, en el caso de los hogares, el incremento incidió en el 3,2% del salario real y la caída del 0,22% en el Índice de Precios al Consumidor, entre otros factores. El F.M.I. indica que los años 2018 y 2019 son años de ajuste en la Economía para tener finanzas públicas sólidas y reducir el déficit fiscal, factores que influirán en un fuerte impacto en la Economía.

En el Sector Alimenticio, la producción más grande es el procesamiento y conservación de pescado, camarones y otras especies acuáticas con un peso del 27% y una importante orientación exportadora. La segunda actividad más destacada es la de productos cárnicos con un 14% en el total de alimentos, debido al importante consumo de los hogares.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) indicó que la producción ecuatoriana de carne bovina es de alrededor de 200 mil toneladas

métricas, lo que significa que nuestro país es autosuficiente para cubrir la demanda nacional de este producto.

Las importaciones de carne bovina que se realizan son mínimas: alcanzan apenas 27 toneladas métricas en el año 2017, lo que representa el 0.01% de la producción. Esto no genera ningún efecto en los precios internos, ni en la oferta de carne nacional. Además, son cortes finos principalmente, especializados para consumo suntuario provenientes de Estados Unidos, Uruguay y Paraguay.

El crecimiento de la demanda de carne de res en el Ecuador se ha ido incrementando anualmente en 2%, en los últimos 10 años, al momento se producen anualmente aproximadamente unas 200.000 toneladas, lo que significa que nuestro país es autosuficiente para cubrir la demanda nacional, el consumo promedio per cápita es de 9 kilos:

Consumo

DE CARNE VACUNA 'PER
CAPITA' EN SUDAMÉRICA

País	Kilos
▶ Uruguay	59,2
▶ Argentina	58,4
▶ Brasil	42
▶ Chile	29
▶ Paraguay	28
▶ Bolivia	21
▶ Colombia	18,6
▶ Ecuador	9
▶ Perú	6,20
▶ Venezuela	4

Fuente: Organización de las Naciones Unidas
para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

En cuanto a los precios promedios del kilo de carne de res para el año 2018 se sitúa en \$ 6,40 siendo más alto que nuestro vecino País de Colombia (\$ 4,82) debido principalmente al alto costo de los insumos en la crianza de animales y mano de obra en los procesos de faenamiento y transformación, provocándose contrabando de animales por la frontera norte, afectando directamente la comercialización de carne en el País.

Precios de la carne de res

EN DIFERENTES PAÍSES

Tipo de carne: ternera, cadera o similar

Cantidad: 1 kg

País	Precio
▶ Estados Unidos	\$ 11,50
▶ Haití	\$ 11,03
▶ Canadá	\$ 10,76
▶ El Salvador	\$ 9,90
▶ Chile	\$ 9,88
▶ Costa Rica	\$ 8,63
▶ Puerto Rico	\$ 8,50
▶ Uruguay	\$ 8,50
▶ Nicaragua	\$ 8,05
▶ Panamá	\$ 7,70
▶ Guatemala	\$ 7,67
▶ México	\$ 6,74
▶ Perú	\$ 6,67
▶ R. Dominicana	\$ 6,61
▶ Ecuador	\$ 6,40
▶ Honduras	\$ 6,35
▶ Brasil	\$ 6,07
▶ Jamaica	\$ 5,65
▶ Paraguay	\$ 5,54
▶ Argentina	\$ 4,07
▶ Colombia	\$ 4,82
▶ Bolivia	\$ 4,64

Fuente: Precios Mundi

EL UNIVERSO

LA COMPAÑÍA:

El día 7 de Enero del 2018 se obtiene la inscripción de la Compañía en el Registro Mercantil de la Ciudad de Ambato, iniciando las actividades el día 11 de este mes con la apertura del Ruc, teniendo dos principales frentes de trabajo, el primero

qué es la crianza de ganado en la propiedad de 80 Has. que se adquiere en el cantón Santa Clara, de la provincia de Pastaza por el valor de \$ 100.000 a las herederas del Ab. Marcelo Lalama y el segundo es el procesamiento de carne de res madurada, instalando una Planta Industrial que se ubicará en los predios de Galcondor en el Parque Industrial de Ambato.

Para el inicio de actividades se recibe un préstamo de la Sra. Alexandra Vela por \$ 25.000, se firma un contrato para la construcción de corrales con capacidad para 100 animales con tubo galvanizado, manga con cubierta y pisos de agregados de la zona compactados, entregando un anticipo de \$ 7.000, la obra tiene un costo total de \$ 14.000 más Iva; se adquiere para el desarrollo de actividades de la empresa, una Camioneta Chevrolet Dmax al Ing. José Luis Sevilla en el valor de \$ 24.500 que estará a cargo del Ing. David Vaca, Gerente de Fincas; se entrega un anticipo de \$ 672,00 a la firma Agromaps para la elaboración de una Planimetría total de la propiedad de Santa Clara con la finalidad de definir totalmente el área de potreros, los linderos y el total de bosque existente en la propiedad; en este mes también se fueron consolidando las pruebas de desposte y faeneamiento de dos cabezas de ganado que se realizaron en las instalaciones del Sr. Medardo Ojeda; se adquieren tres cabezas de ganado al Sr. Misael Días, para ser llevadas a la propiedad de Piatua; con fecha 31 de Enero se recibe el segundo abono del préstamo de la Sra. Alexandra Vela por la cantidad de \$ 25.000.

Se inicia el mes de Febrero realizando una compra de 6 Toretas para engorde al Sr. Ramiro Naranjo de raza Santa Gertrudis, por el valor de \$ 1.930,5; se procede a realizar un contrato con el Ing. Jorge Gonzalez para la instalación y desarrollo del Sistema Contable y de control del proceso industrial, denominado Ecupyme, que de acuerdo a la demostración y las referencias recibidas era bastante idóneo para nuestra operación, convenciéndonos a todos los asistentes, se entrega un anticipo de \$ 519,85, siendo su valor total de \$ 3.500,00 más Iva; con fecha 7 de Febrero se inician los trabajos de adecuaciones en el local de la Planta Industrial, entregando un anticipo de \$ 3.000,00, una vez iniciados los mismos se detecta que la capa superior del hormigón del piso se encuentra desprendido en la mayoría de la superficie, provocando grietas y fisuras, las mismas que podrían producir contaminaciones severas en nuestro proceso industrial, corriendo el riesgo de que no se apruebe el local por las autoridades de control respectivas, por esta razón se toma la decisión de reparar totalmente el piso de la planta en aproximadamente 200 m² y parcialmente en el sector de la bodega y área de lavado, factor que incrementa el presupuesto de obra substancialmente del inicial; se realizó la compra de un carretón para transporte de ganado en \$. 350,00; con la finalidad de cumplir con el compromiso de pago de la compra de la Hda. Piatua, se recibe un tercer préstamos de la Sra. Alexandra Vela, con fecha 14 de febrero por \$ 40.000,00, que es transferido a las herederas del ab. Marcelo

Lalama; luego de revisar diferentes ofertas para la construcción de cuartos fríos, uno de Refrigeración de capacidad de 65 m3. y otro de Maduración de 25 m3., se resuelve aceptar la oferta de Corarefrigeración por garantizar el tipo de paneles térmicos y los equipos de frío de procedencia italiana, entregando un anticipo de \$. 22.712,33, el costo total del contrato fue de \$ 30.358,90; para continuar con el proceso de adecuaciones e implementaciones de equipos, el Ing. José Luis Sevilla nos entrega un crédito concedido por Crediambato por el valor de \$ 60.000,00 el 23 de Febrero; en este mes se entrega el anticipo del 60% para la compra de maquinaria Dadaux de Francia al Ing. José Lara por el valor de \$ 14.940,00, la misma que será importada y entregada en 60 días, maquinaria que consta de un Molino, una Sierra vertical, una Clípeadora, una Empacadora al vacío Zermat y una Rebanadora vertical, el valor total fue de \$ 27.888,00; en este mes también se inició el proceso de registro de la marca Angusbeef C.L..

El día 2 de Marzo se recibe de parte de Proauto el vehículo Aveo de placas PCC6143 del año 2015, para que sea utilizado por el Gerente Comercial, Ing. Fausto Escobar para realizar la gestión comercial de la empresa, el valor del vehículo fue de \$ 8.500; con fecha 6 de marzo, Jairo Parra, Jefe de Planta entrega el Reglamento Interno y el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Compañía, así como también nos presenta las Fichas Técnicas del Portafolio de Productos, el 15 de Marzo se realiza la cancelación de la compra en la Hda. La Suiza de 14 animales para engorde y una vaca para pruebas, por el valor de \$ 8.587,81, de los cuales para incremento de capital, el Ing. Patricio Soria deposita el valor de \$ 4.370,22; se inicia el proceso para legalizar la compra de la Hda. Piatua, cancelado las Alcabalas por el valor de \$ 661,48, Notaria \$ 855,51 y Registro de la Propiedad por \$ 812,50; se continúa las pruebas en la Planta del Sr. Fernando Durán para conocer los rendimientos aproximados de cada res y tiempos de maduración, se inicia un ciclo de degustaciones en diferentes Asaderos para medir diferentes parámetros como sabor, suavidad, color, olor, terneza; además se consiguen los permisos para el faeneamiento en el Camal de Ambato; David Vaca presenta todo el esquema de costos y pesos individuales de los animales de la Hacienda que debe ser implementado en el sistema contable, además de acuerdo a un estudio de precios de mercado y calidad de ganado elabora una tabla que define las diferentes categorías de compra.

En el mes de Abril se continúa con los preparativos para entrar en funcionamiento del proyecto, Jairo Parra nos presenta el Plan de Contingencia de la empresa; Fausto Escobar realiza un estudio minucioso de precios de la competencia, para determinar los precios que debemos salir al mercado, sugiriendo como introducción de acuerdo al tipo de corte diferencias entre menos 5 y 10% con el Megamaxi (Agropesa); Paralelamente se sigue acelerando los acabados en las adecuaciones de la Planta como son los pisos con pintura epóxica, bases y pisos de los cuartos fríos con neopreno y mortero epóxico,

instalaciones eléctricas, sanitarias y de aire comprimido, para poder arrancar la producción la tercera semana del mes; el día 24 de Abril se recibe el desembolso del préstamo del Banco del Pichincha que se venía tramitando, por el valor de \$ 224.395,48, que se deberá cancelar en cuotas mensuales por 60 meses.

El día 2 de mayo se emite la primera factura por venta de productos, iniciando la vida comercial de la Compañía; La maquinaria contratada con José Lara sufre un retraso por falta de embarque por 20 días, lo que demorará el arranque de nuestra operación; En la finca de Santa Clara se realiza una siembra de maíz para ver la posibilidad de incrementar la ganancia de peso de los animales en menor tiempo; el 3 de este mes se entrega el anticipo por \$ 3.500 al Ing. Andrés Lalama para la construcción del sistema de rieles que van en el cuarto de refrigeración, el mismo que llegará a un costo de \$ 11,516,00; se realiza el pago del saldo de la compra de la Hda. Piatua por el valor de \$ 35.000 a las Hnas. Lalama, habiendo cubierto el valor total de \$ 100.000,00; la Gerencia Comercial desarrolla una encuesta dirigida a Propietarios y Chefs de Restaurantes, Hoteles y Asaderos que consumen carne de res de alta calidad en la ciudad de Quito, con el objetivo de conocer las preferencias de los consumidores de carne de res de alta calidad en el mercado, así mismo se preparan muestras para ser entregadas a este grupo objetivo; el 8 de Mayo se realiza la cancelación del crédito de José Luis Sevilla en Crediambato por el valor total de \$ 62.471,76; se realiza la contratación de la fabricación de dos mesas de hacer inoxidable por el valor de \$ 1.500,00; en esa misma fecha se liquidan las cuentas por \$ 58.600, con el Ing. José Luis Sevilla de préstamos realizados para el primer anticipo de la compra de la Hda. Piatua \$ 25.000,00, Gastos de Notaria constitución de la compañía \$ 600, compra de camioneta Chevrolet Dmax por \$ 24.500 y compra de Vehículo Chevrolet Aveo por \$ 8.500, entregándole el cheque # 0091 por el valor de \$ 18.600,00, quedando el valor de \$ 40.000 como préstamo del accionista para una futura capitalización; se adquiere en Tecnipeso una balanza móvil por el valor de \$ 1.512,00, que servirá para el pesaje de animales para la compra y para controlar el incremento de peso de los animales de engorde; se adquieren equipos complementarios para la planta como Hidrolavadora \$ 326,31, Phmetro \$ 249,80 y compresor de 2 HP \$ 230,67; con fecha 28 de Mayo se recibe los aportes de Fausto Escobar y David Vaca por \$ 10.000,00 cada uno para futura capitalización; se contrata la elaboración de la página Web con la empresa Conectambato entregando un anticipo de \$ 451,58; Se inicia la producción con la compra de 8 toretes por \$ 7.550,00 a la Sra. Eulalia Malo; el 30 de mayo se recibe el depósito de \$ 15.000,00 del accionista Patricio Soria como préstamo para futura capitalización; para completar el equipo ideal para el funcionamiento de la cadena de Frío y Distribución era necesario la adquisición de un camión refrigerado, por lo que se realiza la adquisición de un camión Chevrolet NLR con furgón refrigerado de Semacar y equipo de Frío Sanoti a Automotores de la Sierra, por el valor total de \$ 61.188,12 pagadero a 60 meses, se entrega una entrada de \$12.895,07; además se realiza el convenio con Tecnipeso para la venta e instalación de Balanzas (3)

qué incluye un Software de control de cada proceso que automáticamente registra los pesos en cada proceso.

Para el mes de Junio se planifica que el Gerente Comercial realice su gestión agresivamente en el mercado de la ciudad de Quito, por el volumen de negocios de buen nivel que requieren cortes finos de ganado seleccionado, para tener un precio de introducción competitivo se decide igualar los precios del Megamaxi, precios que son fijados por la competencia y no por los costos de producción, en vista que el desarrollo del sistema contable y de costos es muy lento porque su Técnico no conoce del proceso de desposte y elaboración de los diferentes cortes y productos complementarios que salen de cada res con pesos individuales, por lo que se define que cada animal que se desposte es una orden de producción; David Vaca realiza un cronograma de visitas a diferentes ganaderías para tener alternativas de compra de ganado seleccionado, se contrata con el Laboratorio de la UTA la Certificación de tiempo de caducidad de nuestros productos, se contrató con Muebles León la refacción de muebles para oficina, así como la compra de sillas nuevas para conformar la oficina, por un valor de \$ 864,20; se realiza la señalética y la implementación de equipos de seguridad en la Planta; de acuerdo al cumplimiento de contratos, estos se van liquidando, como es el caso de Andres Lalama por \$ 4.552,32, Cora Refrigeración por \$ 9.902,67; Se envían a confeccionar los uniformes para el personal de Planta por \$ 478,91; las ventas en este mes son de \$ 2417,43.

En Julio se realiza la liquidación del contrato de construcción de corrales en la Hda. Piatua cancelando el saldo de \$ 4.224,00; se continúa con el Plan de Pruebas y degustaciones en las ciudades de Quito y Ambato; Se contrata a Felipe Muñoz como ayudante de desprese; en este mes se despostan 15 toros, para producción de stock y venta; se realiza un plan de renovación de pastos en Piatua para mejorar la nutrición de animales; las ventas se incrementan a \$ 10.522,44 incluyendo pieles y víceras, por la concentración de productos como carne industrial y cortes duros, que significan un 75% del peso total es importante buscar clientes de volumen, así que se inicia la comercialización con GOURMET FOOD SERVICE un cáterin del Grupo del Hierro.

De acuerdo al proyecto inicial para llegar al punto de equilibrio se necesitaba procesar 8 animales por semana, se ve la necesidad de incrementar el capital de operación para la compra de ganado, por esta razón con fecha 1 de Agosto, el Ing. José Luis Sevilla aporta \$ 35.000,00 como préstamo para una futura capitalización, de igual forma Patricio Soria aporta la cantidad de \$ 15.000,00; el 18 del ese mes se realiza un Inventario Físico y en Excel para el control de los productos, porque todavía no se tiene el módulo de inventarios y costos en el sistema; con la finalidad de entregar una excelente presentación de la empresa se envía a confeccionar un brochure, que además resalte las condiciones de asepsia que trabaja la planta y la calidad de ganado y cortes finos que disponemos; se liquida en contrato de adecuaciones de Planta con el Ing. José Bedón, entregando el saldo final de \$. 4.242,12, contrato que llegó a un valor total de \$. 27.825,95; en conjunto con la Gerencia de Planta se realiza una Matriz de Productos Alternativos para ver cuales

podíamos desarrollar con la Infraestructura actual y también se encuentra que existía un Concurso “Desafío La Favorita” el que entre sus productos que requería existía el Barf, alimento (húmedo) para mascotas sin alérgenos, se estudió sus bases y se decidió participar; en este mes se compra y se faena 27 reses con un costo de \$ 20.282,96; para la Hda. Piutua se comparan 14 toretes Angus por el valor de \$ 8.235,43; se recibe otro préstamo de Patricio Soria para futura capitalización de \$ 4.461,42; la Gerencia Comercial realiza diferentes reuniones con el personal de Planta para analizar las fallas que se estaban cometiendo en empaque, entregas y muestras enviadas, con la finalidad de que no se repitan y estabilizar la producción en Planta; con fecha 20 de Agosto se recibe el primer desembolso del préstamo de la Sra. Janneth Gortaire de Sevilla, \$ 20.000, ya que el negocio requiere liquidez para compra de ganado, pago de transporte y derechos de desposte; comercialmente se desarrolla el Plan Vecino para incentivar la compra de nuestros productos dentro de las empresas del Parque Industrial de Ambato; a la par se desarrolla un combo económico con productos derivados de cortes de baja rotación; las ventas se cierran en \$ 15.846,21.

En el mes de Septiembre se sigue incrementando la promoción de productos con clientes importantes como Gate Gourmet, Don Diego, Goodart Cáterin, Club de Agricultores, recibiendo pedidos de este último; se analiza el volumen de ventas y se ve la necesidad de incrementar de forma acelerada, por lo que se decide incursionar con otros canales de distribución, por esta razón en la ciudad de Ambato se realiza un convenio de distribución con el Sr. Juan José Guerrero; se procede a cancelar \$ 10.000 a Crédianbato por el valor de \$ 10.000 más intereses; el 20 de este mes se recibe el segundo desembolso del préstamo de la Sra. Janneth Gortaire de Sevilla por el valor de \$ 10.000,00; se decide que nuestro personal asista a la Capacitación para Emprendedores que dictará la Fundación Conquito dentro del Desafío la Favorita; la Jefatura de Planta sigue desarrollando el producto a presentar, especialmente en formulación y tiempo de caducidad, que se decide llamarlo Anguspets; hasta el final del mes se despostan 20 animales con un costo de \$14. 826,70, las ventas alcanzaron la cantidad de \$16.212,73.

A inicios del mes de Octubre debido a los gastos normales de la operación se nota que la empresa está pasando por un período iliquidez, con alto stock de productos en bodega, especialmente cortes duros y otros de baja rotación, por lo que se decide bajar la producción para tratar de salir de forma inmediata, lamentablemente en el mercado se consigue clientes de bajo precio porque el mercado para este tipo de productos perecibles es muy informal, obligando a vender a precios inferiores al costo promedio en muchos casos, lamentablemente hasta ese momento el sistema no cuenta con el módulo de costos e inventarios, lo que no nos permite conocer de forma clara y precisa la situación económica de la empresa, a pesar de insistir con la Contadora y el Programador del sistema de la emisión de estados financieros, para tratar de

solucionar este inconveniente, las áreas de Producción, Ventas y Administración se juntan para establecer fórmulas para calcular los costos de cortes duros 75% (incluyendo hueso) y 25% de cortes finos, dependiendo de la participación que tenga cada corte en la lista de precios, además de trabajar por el sistema de transferencias para producir productos alternativos como carne molida por ejemplo, tratando de acercarse a la realidad; la cartera de clientes también demuestra incremento en días de recuperación de capital de operación, lo que agudiza la iliquidez que está atravesando la empresa; se solicita un crédito de emergencia a Crediambato por el valor de \$ 25.000,00, para cubrir obligaciones; como se había notado mucho interés por parte de Corporación la Favorita y habíamos seguido con empeño desarrollando Anguspets, producto que podría generar ganancias para la compañía, se decidió participar activamente en el Test Lab los días 13,14 y 15 en el Megamaxi de la 6 de Diciembre directamente ante el Público, experiencia que confirmó nuestras expectativas el producto atraía a los clientes que querían alimentar a sus mascotas con productos sanos ricos en carne y vegetales, por lo que se recibió elogios y se nos invitó a seguir los pasos para negociar el producto dentro de este grupo de empresas; en este mes se faena 5 animales con un costo de \$. 3.195,75 y las ventas fueron de \$ \$24.676,83, (incluido ventas de cortes finos, duros, pieles, víceras y muestras) notándose que se vendió stock del mes anterior y parte de la producción actual.

En el mes de Noviembre para poder seguir produciendo se consigue por parte del Gerente de Fincas, créditos de algunos proveedores de ganado, el área comercial sigue consiguiendo nuevos clientes como Quito Tennis y Golf Club y otros para la venta de carne molida o carne industrial, se retoman contactos con Gate Gourmet, se entrega toda la documentación en regla para aceptación, con la empresa Don Diego también se retoman las conversaciones; los precios de mercado nos obligan a cambiar nuestros precios hacia abajo para poder comercializar los productos, pudiendo observar que estamos compitiendo en un sector muy informal, debido a que la compra de ganado se realiza sin factura y de igual manera la venta de carne, además de que la mayoría de locales de nivel medio o de volumen no califica la calidad de productos, compitiendo en desventaja en este segmento; la presión de todos los socios por conocer la marcha de la empresa dentro del aspecto contable como de costos es muy alta, por lo que le obliga a Contabilidad y Sistemas a trabajar intensamente hasta que entregan un pre balance y estado de resultados de Enero a Octubre con resultados preocupantes, este documento es analizado por los socios y se determina que ya no hay capacidad de inversión para seguir aportando con capital fresco, se decide también es contratar a un Asesor para realizar un diagnóstico de la empresa, además de proponer alternativas para lograr los objetivos de la empresa; toda esta situación provoca que la Contadora, Dra. Patricia Cáceres presente su renuncia indicando que entregaría los Balances cuadrados hasta el 30 de Noviembre; en este mes se despostaron 19 animales con un costo de \$ 13.977,91 y se realizaron ventas por el valor de \$ 18.472,91.

Diciembre inicia con la contratación del Ing. Martín Escobar como Asesor para que estudiar conjuntamente las mejores alternativas para reorganizar la marcha de la empresa, hasta obtener resultados de la investigación se prefiere parar temporalmente la operación para evitar pérdidas mayores, por cuanto la empresa no ha estado llegando a su punto de equilibrio en los meses de operación y ha absorbido directamente todos sus gastos corrientes y gastos pre operacionales; se contrata los servicios profesionales de la Dra. Paulina Cortez para que lleve la Contabilidad de la empresa, por lo que inicia un proceso de reorganización y de revisión minuciosa de todas las cuentas, además se involucra directamente en el proceso de costos de la Planta para ayudar con su experiencia a determinar los mismos para que Sistemas pueda hacer los cambios correspondientes; en este mes se despostó un solo animal con un costo de \$ 500, las ventas que se realizaron, fueron de \$2.696,47.

VENTAS:

El total de ventas en el año 2018 fueron \$91.649,38 Y 21.165,86 Kilos, dividiéndose en los siguientes segmentos:

En cortes Finos se pudo comercializar \$25.229,87 con un total de 2.672,28 Kilos

En Res Industrial se pudo comercializar \$65.893.35 con un total de 15.446,01 kilos

En desperdicios y otros se pudo comercializar \$526.16 con un total de 3.047,57 kilos

Al 31 de Diciembre del 2018 se mantiene 16 clientes en cartera.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

RESULTADOS

Las ventas netas alcanzaron la cifra de \$87.090,95, se obtuvo como resultado una pérdida de \$167.058,44

COSTOS

Los Costos de Ventas alcanzaron la suma de \$162.048.44 y 176% de las ventas.

Gastos Administrativos y de Ventas

Los gastos operacionales fueron de \$101.840,34, siendo un 116.94% de las ventas netas.

Pérdida Operativa

Se produjo una perdida operacional de -176.797,83 valor que corresponde a un 192.91% de las ventas.

Rentabilidad Neta sobre el capital

La misma que representó el -17.679.78%

Rentabilidad Neta sobre el patrimonio antes de la Participación Empleados e Impuestos

La misma que representó el -569.24%

Cartera Propia

La cartera entregada directamente a nuestros clientes hasta el 31 de Diciembre del 2018 asciende a \$ 8.990,89.

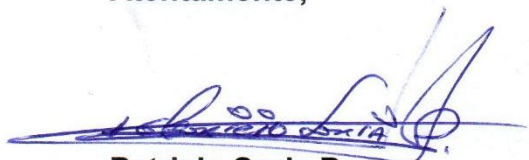
Gastos Financieros

Este rubro totalizó en el período \$18.396,66, siendo un 21.12% de las ventas netas.

Pérdidas antes de deducciones

La pérdida del ejercicio es de \$ 167.058,44 antes del 15% de participación trabajadores, Impuesto a la Renta y Reserva Legal

Atentamente,



Patricio Soria P.



José Luis Sevilla G.