

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ALLTECH ECUADOR CIA. LTDA.

Quito, Abril 15 del 2014

Señores Accionistas:

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de Compañías, someto a consideración de ustedes el informe de Gerencia correspondiente al Ejercicio Económico del año 2013.

GENERALIDADES:

Los volúmenes de Ventas disminuyeron en un 0,38% con relación al año 2012.

ANÁLISIS COMPARATIVO:

En el presente ejercicio se realizaron ventas por un total de \$3.710.411,47 que corresponde a un decremento del 0,38% en relación con el total de ventas del año 2012 que fueron \$3.724.419,53.

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Expresamente declaro que en desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento de las disposiciones del Directorio, Junta General de Accionistas y Estatutos de la Compañía.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES

La compañía ha cumplido con las obligaciones legales tales como pagos de tasas, contribuciones e impuestos.

COBRANZAS.

El 97,76% de la cartera de clientes se encuentra con un vencimiento menor a 60 días.

RESULTADOS

En el periodo 2013 no se logró el objetivo propuesto por casa matriz. Los resultados alcanzados en las ventas no fueron los esperados, debido a que a finales del año 2012 hubo una pérdida considerable de negocios con varias compañías ya que éstas se asociaron con premescladoras, esto predecía un año 2013 bastante complejo, sin embargo en los dos últimos trimestres del año se intensificó la presencia técnica comercial de la compañía, logrando retomar e incrementar negocios con cuentas anteriores y nuevas, este incremento de negocios nos permitió casi alcanzar el monto de ventas del año anterior, dando lugar a un decremento menor al 1% en las ventas, El resultado acumulado luego de impuestos y participaciones fue del 6,34% en relación a las ventas.

POLITICAS Y ESTRATEGIAS.-

Hemos organizado y participado en eventos tanto avícolas, porcícolas, ganaderos, y de acuicultura, siempre con el principal objetivo de posicionar la marca y lograr generar mayor penetración en la industria pecuaria nacional, así mismo tratamos de mantener los costos operativos y gastos administrativos dentro de los niveles estándar de la compañía y así lograr una mayor competitividad de nuestros productos. Una estrategia adicional fue la intensificación de presencia en cada una de las empresas con el fin de incrementar la mayor cantidad de contactos posibles y buscar implícitamente oportunidades, igualmente se intensificó el aporte técnico con todos los clientes, principalmente en nutrición y formulación a través de especialistas propios así también como de consultores externos, lo cual nos permitió que los clientes abran sus fórmulas y nos den apoyos, finalmente hicimos un sinnúmero de investigaciones y ensayos con los clientes con el único y principal objetivo de demostrar el costo beneficio de nuestras tecnologías.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Rodas Fernández
GERENTE GENERAL
ALLTECH ECUADOR CIA. LTDA.