

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

Quito, Marzo 27 del 2015

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 2014.

GENERALIDADES:

Los volúmenes de Ventas se incrementaron en un 37.7% con relación al año 2013.

ANALISIS COMPARATIVO.-

En el presente ejercicio se realizaron ventas por un total de \$5.109.232,55 que corresponde a un incremento del 37.7% en relación con el total de ventas del año 2013 que fueron \$3.710.411,47.

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 97.91% de la cartera de clientes se encuentra con un vencimiento menor a 60 días.

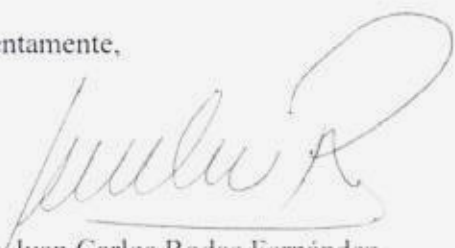
RESULTADOS

En el período 2015 se logró y se sobrepasó con 3 % adicional el objetivo propuesto por casa matriz. Los resultados alcanzados en las ventas fueron los esperados, debido a que a finales del año 2013 se hizo varias estrategias de posicionamiento de la marca y trabajo a multinivel donde se intensificó la presencia técnico comercial de la compañía, logrando retomar e incrementar negocios con cuentas anteriores y nuevas, este incremento de negocios nos permitió casi alcanzar el objetivo esperado.

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 considerable fue la intensificación de presencia en cada una de las empresas a través de un vendedor en el equipo de trabajo 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 nosotros apoyarles, 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.