

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

Quito, Marzo 17 del 2016

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 2015.

GENERALIDADES:

Los volúmenes de Ventas disminuyeron en un 24.5% con relación al año 2014.

ANALISIS COMPARATIVO:

En el presente ejercicio se realizaron ventas por un total de \$3'689.320.28 que corresponde a un decremento del 27.8% en relación al total de Ventas del año 2014.

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 99% de la cartera de clientes se encuentra con un vencimiento menor a 60 días.

RESULTADOS

En el período 2015 no se logró llegar al presupuesto establecido por casa matriz, con una deficiencia del 29.6%. Los resultados alcanzados en las ventas no fueron los esperados debido a que principalmente a tres aspectos directos:

1. El mercado acuícola se vio afectado por los bajos precios de camarón debido al cierre de exportaciones y sobreproducción de varios países exportadores lo que dio lugar a que se reduzca la demanda de los productos de Alltech.
2. La Empresa Gisis fue adquirida por la Empresa Nutreco, quien tomó la decisión corporativa de retiro de todos los aditivos de sus alimentos y es ahí donde también nos vimos muy afectados
3. Finalmente el año 2015 la avicultura tuvo precios muy bajos alrededor de 10 meses generando reducción o sacrificio del consumo de aditivos

POLITICAS Y ESTRATEGIAS

Actualmente estamos trabajando en varias estrategias operativas y comerciales que son:

1. Producción local: Arrancamos a finales del 2015 a producir Vegpro polvo, tenemos previsto hacer también Allzyme SSF líquido, lo que nos permitirá tener mejor precio y buscar aumentar la penetración en el mercado y competitividad.
2. Generando demanda a través de productores a las plantas de balanceado.
3. Colocar un nuevo vendedor en la zona acuícola para que genere demanda e incremente los negocios en el sector camaronero.
4. Activar la venta de ácidos antifúngicos y antimicrobianos.
5. Incrementar la penetración de productos en todos los clientes.
6. Desarrollar nuevas tecnologías con productos diferenciados en los clientes que hacen el pareto.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Rodas Fernández

GERENTE GENERAL

ALLTECH ECUADOR CIA. LTDA.