

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

Quito, Marzo 10 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 2016.

GENERALIDADES:

Los volúmenes de Ventas se incrementaron en un 3.33% con relación al año 2015.

ANALISIS COMPARATIVO:

En el presente ejercicio se realizaron ventas por un total de \$3'921.233.83 que corresponde a un incremento del 3.33% en relación al total de Ventas del año 2015.

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 2016 no se logró llegar al presupuesto establecido por casa matriz, con una deficiencia del 13.67%. Los resultados alcanzados en las ventas no fueron los esperados debido a que principalmente a tres aspectos directos:

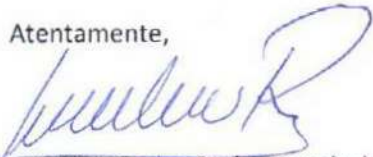
1. Muy bajo desempeño del distribuir del área acuícola que nos llevó a que prescindieramos de ellos y contratar un vendedor propio.
2. La industria avícola por segundo año consecutivo tuvo precios muy por el límite de su costo, llevando que accedan a aditivos muy genéricos con el fin de generar el menor impacto a su costo de producción incluso sacrificando rendimiento de sus animales.
3. El factor país jugó un papel fundamental al controlar el precio de las materias primas llevando a tener un impacto del costo del maíz muy por encima del precio de sustentabilidad logrando generar nuevamente por este punto un impacto sustancial en los costos de producción.
4. 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.
5. Inprosa uno los clientes con mejor crecimiento se vio afectado por la adquisición de Cargill al grupo Naturissa principal cliente de ellos.

POLITICAS Y ESTRATEGIAS

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

1. Diversificar la línea de productos del portafolio con el ingreso de 7 nuevos productos como son: Natustat, Aquate, Salzap, Allbind, Aquate shrimp, SP604, Digest 54, Advantage terminación.
2. Cerrar el negocio con Inbalnor y empezar las exportaciones de MZ1,5
3. Buscaremos diversificar la producción local que además de enzimas hacer ácidos.
4. Ingresar con nueva estrategia del programa de secuestrantes de Micotoxinas.
5. Fomentar la importación directa de ácidos orgánicos.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Rodas Fernández

GERENTE GENERAL

ALLTECH ECUADOR CIA. LTDA.