

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

Quito, Marzo 20 del 2019

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 2018.

### **GENERALIDADES:**

Los volúmenes de Ventas se incrementaron en un 36% con relación al año 2017.

### **ANALISIS COMPARATIVO:**

En el presente ejercicio se realizaron ventas por un total de \$5'533.004 que corresponde a un incremento del 36% en relación con el total de Ventas del año 2017.

### **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 2018 se logró llegar al presupuesto establecido por casa matriz e incluso superar en un 16 % en el Resultado Final del año.

Los resultados alcanzados en las ventas fueron muy satisfactorios a pesar de las políticas estatales y los precios de varios productos más los principales aspectos que influyeron directamente:

1. Incremento de negocios específicamente en el área de Acuicultura.
2. Desarrollo de proyectos específicos y ajustados a cada cliente
3. Incremento de soporte técnico y seguimiento a nivel on farm
4. Mayor generación de margen en cada producto
5. Cierre de negocios de venta Intercompany.

## 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 negocios con productos de mayor volumen: Mycosorb,
3. Paquetes de productos o premix donde nos permitan abarcar toda o la mayor parte de nuestra línea.
4. Incursionar con nuevos clientes para incrementar el volumen de negocios.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Rodas Fernández

GERENTE GENERAL

ALLTECH ECUADOR CIA. LTDA.