

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

Quito, Abril 6 del 2020

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 2019.

GENERALIDADES:

Los volúmenes de Ventas se incrementaron en un 3% con relación al año 2018.

ANALISIS COMPARATIVO:

En el presente ejercicio se realizaron ventas por un total de \$5'684.249 que corresponde a un incremento del 3% en relación con el total de Ventas del año 2017 que fue de \$5'533.004.

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 90% de la cartera de clientes se encuentra con un vencimiento menor a 60 días.

RESULTADOS

En el período 2019 no se logró llegar al presupuesto establecido por casa matriz en el Resultado Final del año, sin embargo, se creció.

El factor que no nos permitió llegar al objetivo buscado fue la salida de una cuenta importante que nos dejó un espacio grande por cubrir la cual, a pesar de no llegar a dicha meta, se logró cubrir el espacio grande dejado, por lo que los resultados alcanzados en las ventas fueron muy satisfactorios con influencia de aspectos estatales, avicultura con precios de venta al costo, sin embargo, este crecimiento obedece a:

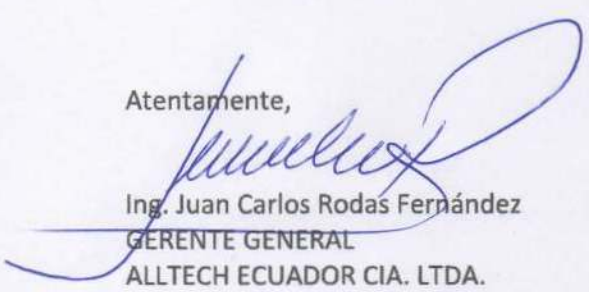
1. Socios estratégicos comprometidos.
2. Exploración de nuevos negocios en acuicultura.
3. Incremento de negocios en Avícola de postura.
4. Diversificación de las tecnologías ofrecidas.
5. Desarrollo de proyectos específicos y ajustados a cada cliente
6. Incremento de soporte técnico y seguimiento a nivel on farm
7. Mayor generación de margen en cada producto

POLITICAS Y ESTRATEGIAS

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

1. Cambio de operador logístico para optimizar costos.
2. Incluir nuevo vendedor en la Zona Sierra.
3. 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.
4. Cerrar negocios con productos de mayor volumen.
5. Paquetes de productos o premix donde nos permitan abarcar toda o la mayor parte de nuestra línea.
6. Incursionar con nuevos clientes para incrementar el volumen de negocios.
7. Incursionar en líneas nuevas de negocios como Biorremediación buscaremos ser líderes en ese segmento.

Atentamente,



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