

Quito, febrero 25 del 2020.

INFORME DE GERENCIA

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DELTAGEN ECUADOR S.A.
Presente.

Estimados Señores:

Quiero comentarles que el período 2019 fue uno de los más difíciles para nuestra empresa. La economía del país fue bastante recesiva y eso afectó significativamente al sector productivo del país.

Experimentamos una fuerte caída en la producción alimenticia en todos sus segmentos, especialmente aquellos considerados de valor agregado. Entre estos se vieron afectados mayormente los segmentos Cárnico y Confitero.

Siendo nuestra empresa, parte de la cadena de producción alimentaria, nuestras ventas fueron directamente afectadas. La facturación de insumos para Cárnicos y Confitería bajó considerablemente, lo que nos obligó a re estructurar el portafolio de productos de la empresa.

A comienzos del 2019 tomé a cargo la dirección del equipo de ventas e implementamos algunas estrategias que nos ayudarían a fortalecer las ventas, entre estas:

- Focalizamos nuestro trabajo en aquellos segmentos que tenían potencial como es el de Acuicultura.
- Capacitamos a Ma. José Vargas del equipo de Ventas Técnicas, con dos años de trabajo en la empresa, quien reemplazó a la persona responsable de Acuicultura hasta entonces y que no tuvo un buen desempeño en esta posición.
- Contratamos una nueva vendedora, con un perfil más comercial que técnico, con quien retomamos los segmentos de Panificación y Lácteos, que en ese momento no estaban siendo atendidos.
- Sectorizamos el área de trabajo para cada vendedora técnica, lo cual nos permitió incrementar el número de clientes y proyectos.
- Basados en la experiencia de nuestra empresa en Perú, Deltagen del Perú y conociendo el potencial de producción de harina de pescado en nuestro país, comenzamos la introducción de antioxidantes Vitablend.

Junto a esto, para optimizar recursos y fortalecer el trabajo de ventas en las provincias de Guayas, Santa Elena y el Oro, invertimos en la adquisición de un vehículo, así también alquilamos un pequeño departamento para el hospedaje del personal de ventas en estas provincias. Esto ayudó al mismo tiempo a la reducción del gasto de ventas vinculado con hospedaje y movilización

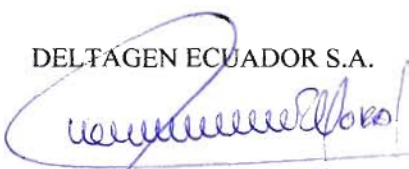
La producción y exportación de Biocol se mantuvieron estables. Sin embargo, en vista de que tenemos un cuello de botella en el proceso de molido del producto, nos vimos obligados a incrementar las horas extras del personal de Producción, lo que afectó considerablemente la rentabilidad de nuestros productos.

En este momento contamos con un nuevo molino de martillos, con una capacidad mucho mayor que el molino actual pero todavía debemos fabricar y adaptar el sistema antes de que entre en funcionamiento.

Considero que hemos tomado las medidas correctas, tengo la certeza que con el soporte incondicional de todos los que hacemos Deltagen Ecuador, lograremos revertir los resultados negativos del período 2019 y cumplir las expectativas de crecimiento económico que nos hemos planteado para el período actual.

Muy atentamente,

DELTAGEN ECUADOR S.A.



Consuelo Gómez Moral
Gerente General