



INFORME DE GERENCIA

Tengo a bien informar el siguiente informe sobre las operaciones del ejercicio de la empresa en el año 2018.

Las condiciones del país en lo económico han mejorado levemente, sin embargo la situación social y laboral se han visto muy afectadas negativamente por la ola migratoria que ha venido de Venezuela que ocasiona que se destinen muchos recursos para su atención y la seguridad en general se deteriore, dando algo de intranquilidad al ambiental cotidiano. Esto repercute en algún grado el crecimiento del país y su desarrollo empresarial.

De todo lo sucedido en este año debemos rescatar y poner en conocimiento de una muy grata noticia como fue la nueva relación comercial con Vecol que emprendimos con la firma de un nuevo contrato con Vecol, luego de que nos hayan quitado la distribución y la delegación que teníamos ante el Ministerio para la participación en la venta de Aftosa en el año 2017.

Con estos antecedentes les anunciamos que volvimos a participar en el proceso licitatorio de Aftosa y hemos salido favorecidos con la adquisición de 10 millones de dosis de vacuna Aftosa y otra noticia buena que este año compraron Aftosa más Rabia, que no siempre licitan, y de los cuál también salimos favorecidos

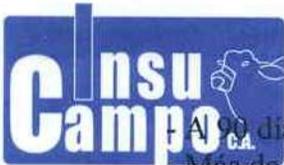
De tal manera hemos subido las ventas a un total de \$4'045,069.80 con unos ingresos totales de 4'091,901.40. dejando una utilidad del ejercicio interesante de \$63,285.29.

Otra buena noticia es que por fin salieron los registros de los productos de Zoovet de Agrocalidad y hemos hecho el primer pedido de Zoovet que debe llegar en enero del 2019, estamos muy confiados que el año venidero, con estos dos nuevos contratos y líneas tendremos unas buenas perspectivas de crecer.

La cartera se ha mantenido estable, con los mismos problemas de algunas cuentas que son cada vez más incobrables.

La cartera se encuentra de la siguiente manera:

- A 30 días:	47%
- A 45 días:	25%
- A 60 días:	14%



- Al 90 días: 8%
- Mas de 90 días: 6%

Hemos acordado un nuevo plan de pagos con los distribuidores de Azuay y Guayas ya que venían demorándose en la cartera y en realidad si se ha mejorado sus tiempos de pagos con este nuevo acuerdo con algunos incentivos y sobre todo con el compromiso de ellos en invertir más en las distribuciones.

Las recomendaciones se dirigen en diseñar estrategias efectivas para lograr la introducción de la línea de Zoovet a través de reuniones de lanzamiento, promociones especiales por lanzamiento, descuentos por cumplimiento de objetivos en los distribuidores, todo esto aprovechando el rubro que maneja Zoovet de promoción y publicidad.

Es mi deseo y voluntad poder presentar en el año siguiente unos resultados iguales o mejores que los actuales.

Atentamente,

GERMÁN VILLAMIL
Gerente General