

Guayaquil, 26 de abril de 2017

Señores

Socios de YARECUADOR CIA. LTDA.

Ciudad.-

Dando cumplimiento con los Estatutos de la Compañía, pongo a vuestra consideración el presente informe de Gerencia relacionado con los resultados obtenidos por la compañía bajo mi representación, durante el período económico del 2016, razón por la cual expongo en su conocimiento los siguientes puntos:

- En el 2016 hemos tenido algunos factores de tipo económico que han afectado el normal desarrollo del sector en cual se encuentra inmerso el negocio de la compañía que es el sector agrícola. Nuestros clientes se han visto afectados por los factores macroeconómicos que han impedido el crecimiento como teníamos proyectado. La caída de los precios del Petróleo han afectado los ingresos del gobierno y por ende la asignación de recursos a uno de los renglones prioritarios como es el agro. El principal programa de desarrollo del sector agrícola el cual es el de los Subsidios para los cultivos de ciclo corto como Maíz y arroz se vio afectado por la baja asignación de recursos , lo que afecto el impulso del mercado de fertilizantes dirigido hacia los pequeños agricultores quienes representan el mayor volumen del consumo. Pronaca nuestro principal cliente en el negocio de los NPK tuvo una caída del 80% del volumen total de sus ventas lo que representó para nosotros compras de 2,3 Ktons de fertilizantes, de igual forma la lectura de Brenntag no ha sido la mejor y sus ventas cayeron más del 15%, comprándonos cerca de 21 Ktons. El año representó un nivel de complejidad importante ya que para al cierre fiscal del mismo se presentó mucha iliquidez en el mercado reflejado por el crecimiento de la cartera para los distribuidores y el crecimiento en los días

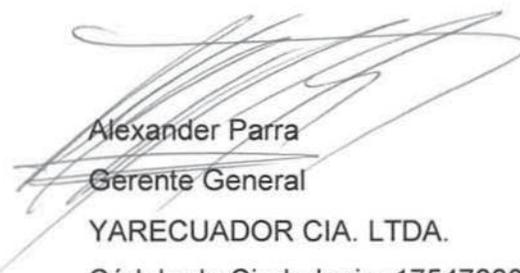
de plazo, adicional a las políticas del sector bancario local en donde se restringieron los préstamos lo que gravó la crisis del sector.

- Las metas y objetivos comerciales que se plantearon no se llevaron a cabo, como es el caso particular del volumen, no obstante continuamos en la búsqueda de estrategias que nos permitan tener un crecimiento sostenido y proyectado. En el segundo trimestre del año tomamos la decisión del cambio de modelo, en donde decidimos cambiar los canales de distribución y hacer la importación directa, para este proyecto iniciamos operaciones de almacenamiento y procesamiento de producto en la terminal portuaria, QCTerminales, localizada en la ciudad de Guayaquil y alquilamos tres oficinas del edificio Del Portal. Con el cambio de modelo iniciamos la incorporación de nuevos clientes en la estructura de distribución lo que nos va permitir mejorar el acceso al mercado mediante la construcción de nuevas oportunidades de negocio, como es el caso de distribuidores que tienen su propia estructura de red de distribución o tiendas a nivel nacional. Cabe señalar que las disposiciones de la Junta General de Socios se han cumplido a cabalidad y sus atribuciones se han llevado a cabo conforme a las normas legales y estatutarias.
- Hemos tenido unos ingresos de \$1.028.701,00 USD y unos egresos de \$1.227.984,00 USD lo que conlleva a una pérdida antes de impuestos de \$19.283,00 USD. Las pérdidas reportadas son derivadas por gastos no recurrentes por valor de \$129.234,00 USD debido al cambio de modelo de negocio. En el 2016 los activos crecen debido a un incremento en los activos corrientes de \$3.544.076,00 USD, comparado con el 2015, ello se debe principalmente a la primera compra de producto debido al cambio de modelo de negocio por valor de \$2.885.557,00 USD y por el aumento en caja y bancos por valor de \$562.933,00 USD por un préstamo obtenido. Los pasivos crecen en \$3.889.152,00 USD principalmente por la cuenta por pagar por la compra de producto y el préstamo obtenido por un valor de \$800.000,00 USD. A finales del 2016 con el objetivo de ir en línea con la estrategia para los próximos años Yara Ecuador, realizó contrato al señor Sergio Godoy, quien a partir del 2017 se desempeñara como Gerente General, de igual manera se contrató un Gerente de Supply, con su equipo de apoyo, para el área comercial se contrataron cuatro Ingenieros agrónomos, lo que nos permitirá tener una mejor posición competitiva en el mercado en los próximos años..

- Durante los meses de actividad económica, la empresa adquirió equipos de buena calidad, lo que ha permitido mejorar y agilizar el trabajo.
- La situación financiera de la compañía luego del cierre del ejercicio económico 2016, establece una pérdida para la compañía, conforme se evidencia en los estados financieros, situación que pongo en conocimiento de los socios para la toma de decisiones a futuro.
- Declaro que la compañía en todo momento respeta las normas de contabilidad, tributarias, de propiedad intelectual y derechos de autor, en todos sus procedimientos. Estamos desarrollando una política a largo plazo de cero accidentes y implementando con todos los empleados el código de conducta de Yara para sus empleados así como la política de cero tolerancia a la corrupción.

Es todo cuanto puedo informar en atención a mis atribuciones y obligaciones como Gerente General de esta compañía.

Atentamente,



Alexander Parra

Gerente General

YARECUADOR CIA. LTDA.

Cédula de Ciudadanía: 1754788097

