

INFORME DE GESTION AGROCENAGRI ENERO-DICIEMBRE 2016

Quito; 31 de Marzo de 2017

Estimados Socios Agrociénagri Cía. Ltda.

De mis consideraciones:

A pesar del entorno económico desfavorable por el que atraviesa el país (-1,5% PIB en el 2016 / 240.000 despidos los últimos 12 meses), a mi juicio pienso que Agrociénagri tuvo un excelente año y se cumplieron las expectativas.

El 2016 fue un año de crecimiento, mayor consolidación y experiencia. Recorrimos gran parte del territorio ecuatoriano, ingresamos en nuevos mercados / cultivos. Ahora el reto es lograr un 2017 mejor que el año anterior. A continuación hago un resumen de las principales actividades desarrolladas en el 2016:

VENTAS / ABC de clientes - productos:

- El 2016 cerramos con \$574.1 mil de ventas netas vs \$255.4 mil del 2015 (+125%)

- Gráfico de Evolución anual de Ventas Netas:



- Ventas 2016 por proveedor:

PROVEEDOR	MONTO	%	% ACUM.
DISPER	\$ 241,541	42%	42%
KEKKILA	\$ 209,159	36%	79%
BIOCAB	\$ 106,414	19%	97%
AGROENZYMAS	\$ 16,311	2.8%	100%
AGRONPAXI	\$ 598	0.1%	100%
ALN	\$ 55	0.01%	100%
Total general	\$ 574,078	100%	

➤ Ventas 2016 por zona:

ZONA	MONTO	%
SIERRA	\$ 358,084	62%
COSTA	\$ 215,994	38%
Total genera	\$ 574,078	100%

- ABC de clientes: en 11 clientes; de un total de 47, se concentró el 91% de las ventas, siendo los principales: Mafe (33%), Terrasol (12%), Agrogana (12%), Agroconsultant (8%), Frutsesa (7%), Grupo La Victoria (7%), Jardín Verde (3%), Telechana (3%), Expovelesa (2%), San Mateo (2%); entre otros.

#	CLIENTE	MONTO	%	% ACUM.
1	AGROINSUMAFE	\$ 190,973	33%	33%
2	TERRASOL	\$ 70,480	12%	46%
3	AGROGANA	\$ 67,793	12%	57%
4	AGROCONSULTANT	\$ 44,940	8%	65%
5	FRUTSESA	\$ 40,123	7%	72%
6	GRUPO LA VICTORIA	\$ 37,505	7%	79%
7	JARDIN VERDE	\$ 18,048	3%	82%
8	TELENCHANA CECILIA	\$ 16,470	3%	85%
9	AGRONPAXI	\$ 13,878	2%	87%
10	EXPOVELESA	\$ 11,061	2%	89%
11	TABACALERA SAN MATEO	\$ 10,472	2%	91%
12	DIEGO ROSALES	\$ 9,957	2%	93%
13	NINTANGA	\$ 9,860	2%	94%
14	DIVEÑO	\$ 4,115	1%	95%
15	AGROVICTORIA	\$ 3,825	1%	96%
16	TABACAL	\$ 3,200	1%	96%
17	SAETAMA	\$ 2,550	0%	97%
30	OTROS	\$ 18,828	3%	100%
47	Total general	\$ 574,078	100%	

- ABC de ventas por producto: en 3 productos, de un total de 14, se concentró el 68% de las ventas; Chlorophyl (29%), LSM (24%), Quilate triple (15%). Para el 2017, estamos en proceso de introducción de otros nuevos como por ejemplo: Cumax, Humifer, Osmotic, Sinergy Ca, Disper Size, herbicida orgánico de High Ground; entre otros.

PROVEEDOR	PRODUCTO	MONTO	%
DISPER 8 PRODUCTOS	CHLOROPHYL	166,329	29%
	BLOOM	49,546	9%
	COMPLEX	12,291	2%
	ALGHUM	8,552	1%
	FERHASA	3,066	1%
	ROOT	824	0%
	HUMIC	801	0%
	SINERGY Mn	132	0%
KEKKILA 4 PRODUCTOS	LSM 2W	135,824	24%
	DSM 0	63,652	11%
	C TURBO	9,640	2%
	OPM	43	0.01%
BIOCAB 2 PRODUCTOS	QUILATE TRIPLE	85,772	15%
	QUILATE HIERRO	20,643	4%
	AGROENZYMAS	16,311	3%
	AGRNPAXI	598	0.1%
	ALN	55	0.01%
	Total general	574,078	100%

- Proyección de ventas 2017; el primer trimestre del 2017 ya vendimos \$186 mil, repartidos de la siguiente forma: \$57 mil en ene-16, \$39 mil en feb-16 y \$90 mil en mar-16. Pensar en un número para el 2017; dadas las circunstancias actuales del país y las noticias que hemos recibido, resulta muy aventurado. Por ser realistas, sumando el primer trimestre del año y vender a un ritmo mensual de \$50 mil, rondaríamos los \$590 mil, repartidos en el siguiente resumen:

	Proyección 2017	
POR LINEA	miles de \$	%
DISPER	\$ 259	44%
KEKKILA	\$ 220	37%
BIOCAB	\$ 111	19%
	\$ 590	100%

Esta proyección representa un incremento del 3% respecto al 2016. El reto es mantener los clientes que incorporamos en el 2016 como Terrasol, Grupo La Victoria, Frutsesa, Jardín Verde e incorporar otros nuevos, por ejemplo: Agrodei, Keneth, Ariegra, Grupo Noboa, Grupo Quirola, productores Dole, paperos de Sierra Norte, etc.

➤ Situación con Proveedores:

Kekkila: en el 2016 se evidenció un crecimiento en ventas del 70% vs el 2015.

El 2015 trajimos 7 contenedores, el año pasado 16 contenedores, y éste, llegaremos a 25 como mínimo. Con corte a dic-16 nos ubicamos en el 6to lugar en las importaciones totales del país, muy probablemente llegaremos a estar en el top 5 en el 2017.

Tuvimos 2 visitas del proveedor en el 2016; y este año tenemos previstas igualmente 2. Logramos incorporar nuevos clientes como por ejemplo: La Francei, La Meca, Jardín Verde, Agrosembrador.

En may-16 tenemos prevista una reunión con el proveedor en España.

Biocab: quilate triple y quilate hierro. En el 2016 vendimos un 94% más respecto al 2015 (\$106 mil). Entramos en el programa de fertilización del grupo La Victoria (cacao) con 1700 Kg de quilate triple. Otros clientes importantes en esta línea son: Agrogana (3000 Kg / año) y Mafe (2700 Kg / año).

Mercado del hierro con ofertas de la competencia de hasta \$6 / Kg, lo cual hace mucho ruido y está complicando la venta de nuestro producto.

Disper: el 2016 fue el primer año completo de venta de esta nueva línea llegando a los \$242 mil. Vendimos 8 productos de un portafolio de 25. Acá el reto es incorporar y complementar la línea con otros productos: Cumax, Osmotic, Sinergy Ca, Disper Vital, por mencionar algunos. Tuvimos dos visitas del proveedor en el 2016, destacando un lanzamiento de la línea que hicimos en la provincia de El Oro. Más de 50 técnicos en dos charlas, una en Machala y otra en una de las fincas del Grupo Delifruit.

En oct-16 visitamos la planta del proveedor en Alicante / España. Están contentos con Agrocienagri porque hemos superado el presupuesto. Este año tenemos previsto llevar a 4 clientes a la planta en España; compartiendo gastos, para afianzar la relación y buscar generar más negocios para la Cía. (Grupo Noboa, Grupo Noboa Baquerizo, Grupo La Victoria, Frutsesa).

High Ground: es un proveedor de un herbicida orgánico. Trajimos muestras del producto y llevamos a cabo un ensayo en flores con el soporte técnico del Ing. José Manuel Manzanarez (Flor Nation y Rose Succes). Los resultados fueron buenos. Vamos a hacer más ensayos en otros cultivos y estamos en conversaciones / análisis económico para eventualmente, empezar a distribuirlo.

RECURSOS HUMANOS:

- Luego de un proceso de selección a través de la colocadora Best Talents, desde el 15-mar, incorporamos al Ing. Carlos Gallardo como nuevo Representante Técnico Comercial para la Costa. Carlos es Ing. Agrónomo por la Universidad de Guayaquil, trabajó como RTC en Del Monte y Ecuaquímica, tiene más de 7 años de experiencia, viene con cartera de clientes y esperamos que rinda frutos su incorporación.

RESULTADO 2016


Adjunto a este informe encontrarán el Estado de Resultados y Balance General.

Principales comentarios:

- Utilidad del ejercicio antes de impuestos = **\$30.880**
- Monto a repartir a trabajadores = \$4.632
- Monto correspondiente al pago de impuesto a la renta = \$5.775
- Se mandó al gasto aquellas cuentas incobrables mayores a 5 años. \$10,1 mil.
- Se envió al gasto el caso del cheque robado (\$7.8 mil). A pesar de la gestión de cobro que hicimos, no logramos recuperar el valor. Tuvimos respuesta negativa por parte del Bco Pichincha, tramitamos una demanda a través de la Super de Bancos, pero lastimosamente la respuesta fue negativa. Estamos apelando, pero no creo que obtengamos una mejor respuesta.
- Se creó una provisión por cuentas por cobrar por \$21,8 mil. Dicho monto corresponde al 10% del total de CxC del 2016 + 100% casos Luis Lara y SSMOCOMX.
- Se creó una provisión de \$26,4 mil por el caso Agroenzymas, en caso de que se requiera pagar.
- Se gastaron \$10,5 mil en renovación y registro de nuevos productos.
- El activo total pasó de \$165 mil en el 2015 a \$261 mil en el 2016 (+58%).
- En este balance, ya se refleja el cambio del Capital Social; en función del nuevo paquete accionario.

Adjunto el Estado de Resultados y el Balance General.

Atentamente,



Miguel Chávez
Gerente General
Agrocienagri Cía. Ltda.