

INFORME DE GESTION AGROCENAGRI ENERO-DICIEMBRE 2015

Quito, 31 de Marzo de 2016

Estimados Socios Agrociénagri Cía. Ltda.

De mis consideraciones:

Expresándoles un cordial saludo y reiterándoles mi agradecimiento por la confianza depositada en mí para gerenciar la Cía; desde el desde el 1ero de septiembre cuando asumí el cargo, a continuación hago un resumen de las principales actividades desarrolladas en el 2015:

VENTAS / ABC de clientes y productos:

- El 2015 cerramos con \$255.4 mil de ventas netas vs \$210.4 mil del 2014 (+21.4%), siendo la composición, por línea de la siguiente forma:

LÍNEA	MONTO en usd \$	%	% ACUM.
REXELA	\$ 122,372	48%	48%
AGROENZIMAS	\$ 75,252	29%	76%
BIOCAR	\$ 54,925	22%	97%
OSPER	\$ 8,672	3%	100%
Total general	\$ 255,431	100%	

- El promedio mensual de ventas 2015 ene-ago fue de \$18,4K vs \$27 mil de sep-dic. (+50%)



- ABC de clientes: en 11 clientes; de un total de 39, se concentró el 90% de las ventas, siendo los principales: Mafe (29%), Agrogana (13%), Agroedén (9%), Talenchana (8%), Maigua (8%), Pivisa (4%), Ecofrut (2%); entre otros. Vale la pena mencionar a Terrasol, cliente que se le empezó a vender en el último trimestre del año y ya aparece entre los principales (puesto #12).

#	CLIENTE	MONTO en usd \$	%	% ACUM.
1	AGROINSUMAFE	\$ 75,254	29%	29%
2	AGROGANA	\$ 32,680	13%	42%
3	AGROEDÉN	\$ 22,956	9%	51%
4	TELENCHANA CECILIA	\$ 20,338	8%	59%
5	MAIGUA GERMAN	\$ 19,950	8%	67%
6	BRAVO LILIANA	\$ 14,832	6%	73%
7	PEDRO PONCE	\$ 12,822	5%	78%
8	PIVISA	\$ 9,994	4%	82%
9	GEMMOLLES	\$ 9,430	4%	85%
10	HACIENDA SANTA ISABEL	\$ 6,496	3%	88%
11	ECOFROT	\$ 5,802	2%	90%
12	TERRASOL	\$ 5,530	2%	92%
13	MAIGUA MARIA GABRIELA	\$ 3,719	1%	94%
14	GERMAN MAIGUA	\$ 3,022	1%	95%
25	OTROS	\$ 12,629	5%	100%
39	Total general	\$ 255,433	100%	

- Proyección de ventas 2016, si bien el mes de enero 2016 fue muy bajo en ventas (\$11 mil), actualmente estamos vendiendo a un promedio mensual de \$30 mil. Como proyección esperamos cerrar el 2016 rondando los \$360 mil, repartidos en el siguiente resumen:

Línea	Proyección 2016 miles de \$	%
Kekéilo	120	33%
Biotab	120	33%
Disper	100	28%
Agroenzimas	20	6%
Total	360	

Esta proyección representaría un incremento del 43% respecto al 2015, es una meta ambiciosa pero realista y esperamos alcanzarla. Hemos incorporado a nuestra cartera clientes que representan volumen y margen: Nintanga (hortalizas), Terrasol (papas), Grupo La Victoria (café, cacao), Frutiera (banano), San Mateo (tabaco). Estamos haciendo ensayos con grupos importantes: Noboa, Grupo Rueda (uva), Procaromar (mango); entre otros.

- Productos / líneas de negocio:

Kekéilo: en julio 2015 recibimos la visita del proveedor, se acordó desarrollar un producto más estándar que pueda competir en precio (DSM "D"). Actualmente ya se vendió un contenedor de este producto a Pivisa y Jardín Varía. También en el 2016 ya se vendió en un mercado

nuevo para Agrocien (tabaco). Nintanga es otro cliente al cual logramos venderle a inicios de este año. Adicionalmente estamos trayendo una turba que tiene perilla (C Turbo) pero es algo más costosa. Tenemos la expectativa de vender 50 paños / mes a Mafe – Valle Flor.

Tenemos nueva visita de este proveedor la primera semana de abril.

Se les planteó firmar un contrato de exclusividad, el cual aceptaron de forma verbal y escrita; y estamos trabajando en el texto del mismo.

Bicco: logramos entrar en el programa de fertilización del grupo La Victoria (café, cacao) con 1000 Kg pudiendo llegar a 8000 Kg si se juntan todas sus fincas. Buena aceptación en flores.

Se le planteó a Agronposi manejar a este proveedor directamente para mejorar el margen de Agrocien. Está aceptado y tenemos que acordar las condiciones.

Düger: en el 2015 adquirimos stock de sus productos por un valor de \$43 mil, el mismo que pagamos en su totalidad. Actualmente tenemos en tránsito dos embarques de productos que han tenido buena acogida: Alghum, Bloom, Chlorophyl. Con estos últimos logramos entrar en Terrasol, Frutiera; actualmente haciendo ensayos con Grupo Nuboa, Grupo Rueda, entre otros. Tenemos contrato firmado con el proveedor. Nos hicieron invitación formal para irlos a visitar en España compartiendo gastos; si la economía de la Cia lo permite, los visitaremos este año. Logramos negociar pago a 90 días fecha B/L.

Agroenymos: ninguna relación con el proveedor, dimos de baja una cuenta por pagar de \$26 mil que figuraba en el balance del 2014 y en el 2016 ya hemos vendido la mayor parte del stock, resultado que se verá reflejado en el balance del 2016.

Ingeplant: proveedor colombiano. Se le ha bajado la prioridad en nuestra gestión porque le pedimos exclusividad y nos dijeron que no podían, les pedimos muestras de suelos, foliares y agua para establecer un programa, se demoraron 3 meses en enviarnos. Sin embargo mantenemos la relación y estamos ensayando sus productos en brócoli y papas.

Agroinstituto Nutricional: podemos tener exclusividad. Estamos en proceso de ensayo en cultivos puntuales, nos hemos retrasado un poco por la salida del personal pero estamos retomando con Andrea Echeverría.

José Manuel Manzanares: sigue en desarrollo un producto de su autoría, el cual lo distribuiríamos a través de Agrocien. Tiene que hacer ajustes técnicos. Estamos presionando para comercializarlo lo más pronto posible.



RECURSOS HUMANOS

- Mario Sánchez renunció a la Cía en oct-2015.
- Iván Viteri renunció a la Cía en dic-2015.
- En ene-2016 contratamos a la Ing. Andrea Echeverría como Representante Técnica Comercial para la región Sierra.
- Ascendimos a Verónica Araujo y mejoramos sus condiciones salariales, adicionalmente a sus funciones de Secretaria, ahora es la Contadora de la Cía, tiene el título y las condiciones para hacerlo, con lo cual le estamos dando una oportunidad de desarrollo.
- Se tiene presupuestado incorporar un Representante Técnico Comercial más para la costa, se han evaluado varias carpetas y en un unos días más tomará la decisión.

RESULTADO 2015

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

- Utilidad del 2015 antes de impuestos = \$2.174,92
- Se dio de baja la cuenta por pagar a Agroenzymes y se cruzó con el inventario, dando como resultado un ingreso no operacional de \$14.3 mil
- Cuentas por cobrar: a fin de ago-15 la cartera vencida mayor a 120 días eran \$47,4 mil, a fin de dic-15 la misma bajó a \$32,4 mil (-32%), dimos de baja \$7.5 mil y cobramos \$7.5 mil. A mediados de mar-16 dicho rubro bajó aún más y borbos los \$22,4 mil. Seguimos en la gestión de cobro, hemos empezado un proceso legal con aquellos más "incobrables".
- Se mantiene en el balance como activo el caso del "cheque robado" de \$7.8 mil porque estamos haciendo gestión de cobro en el Bco Pichincha y esperamos recuperar al menos el 50%.
- Se gastaron \$6.8 mil para registrar los productos de Disper a nombre de Agrocién.
- Se gastaron \$3.6 mil en ferias: Siflor.
- Para el cierre del 2015 se mantiene el patrimonio, el mismo que cambiará en el 2016, en función del nuevo paquete accionario.

Adjunto el Estado de Resultados y el Balance General.

Atentamente,


Miguel Chávez
Gerente General
Agrociénagri Cía. Ltda.