

INFORME DE GESTION AGROCIENAGRI ENERO-DICIEMBRE 2019

Quito; 28 de Febrero de 2020.

Estimados Socios Agrociénagri Cia. Ltda.

De mis consideraciones:

Nuevamente es motivo de profunda satisfacción; poder presentar ante la Junta de Accionistas, mi Informe de gestión y balances por el período comprendido entre enero y diciembre del 2019. Han pasado 5 años desde que Ustedes depositaron su confianza en mí para dirigir la Cia, sin duda ha sido un camino muy enriquecedor, tanto en lo personal como en lo profesional, lo cual disfruto día a día. Quisiera reiterarles mi agradecimiento, por su apoyo permanente.

Entrando al análisis; lo relevante es que volvimos a crecer, el 2019 marcamos un nuevo récord histórico de ventas para la Compañía. Vendimos un 11% más respecto al 2018, recordando que el crecimiento ha sido sostenido los últimos años: 2015 (+20%), 2016 (+125%), 2017 (+39%), 2018 (+42%), 2019 (+11%).

A continuación hago un resumen de las principales actividades desarrolladas en el 2019:

- ABC de ventas por producto: 6 productos concentraron el 73% de las ventas: Chlorophyl (15%); C2W (13%); Bloom (12%); Quilate Triple (12%); C Turbo (11%); Vital (10%).
- La siguiente tabla muestra el detalle de las ventas por producto, su composición dentro del total y una comparativa vs el 2018.
- Proyección de ventas 2020; mantener lo que hemos alcanzado no será tarea fácil, hemos tenido un lento inicio de año (\$150 mil ene-feb), sin embargo esperamos que se consoliden algunos negocios que tenemos en la mira y que están bien avanzados en su negociación, por ejemplo: Agrisum y Agrovictoria con más productos; primeras ventas en nuevos clientes: San Francisco, La Frutita, El Pedregal, Agrovida, Austrofood, Tessacorp, entre otros. En resumen, se proyecta un incremento del 5% respecto al 2019, repartidos de la siguiente forma:

PROVEEDOR	PROYECCION 2020
DISPER	\$ 726.000
KEKKILA	\$ 396.000
BIOCAB	\$ 198.000
Total general	\$ 1.320.000

Situación con Proveedores:

Disper: en cuanto a ventas, el 2019 cerramos un 13% arriba respecto al 2018, pasando de \$608 mil a \$687 mil.

Página 1 de 3

Chlorophyl (28%); Bloom (21%); Vital (18%) y Alghum (11%), fueron los principales productos de la línea. Juntos sumaron el 77% del total de la venta de este proveedor. Tenemos buenas expectativas de crecimiento con la línea orgánica Sinergy, Calcio, Magnesio, Manganeso.

Los principales clientes Disper fueron: Agrovictoria (23%); Grupo La Victoria (14%); Mafe (13%); Terrasol (12%); Productivacorp (10%); Duraexporta (6%).

En total, fueron 21 Tm de productos Disper vendidos el 2019.

El 2019 nos visitó el proveedor 2 veces, una de ellas el Gte Técnico Pablo Baeza, con quien visitamos algunos cultivos: flores, piña, papaya, banano, cacao, mango. Hicimos también un lanzamiento de la línea en la provincia de El Oro con buena asistencia de productores locales.

Para el 2020, el proveedor nos asignó un monto de \$7 mil euros para utilizarlos en promoción, desarrollo y marketing.

También tenemos apoyo del proveedor para llevar a un nuevo grupo de clientes a visitar la planta en may-2020. Serán otros respecto al último viaje: Agrisum, Tessacorp, Duraexporta, Agrovictoria, entre otros.

Kekkila: respecto a ventas; en el 2019 crecimos un 4% respecto al 2018, pasando de usd \$365 mil a usd \$379 mil.

Las turbs C2W y C Turbo están entre los productos más vendidos, 13% y 11%, respectivamente.

Los clientes principales en esta línea fueron: Mafe (71%), Invedelca (9%), Expoveisa (5%), Agrofertilizantes (5%), Grupo Jaramillo (4%).

Biocab: el proveedor con mayor crecimiento el 2019; un 22%, pasando de \$157 mil a \$192 mil.

El quilate triple experimentó un aumento del 42% respecto al 2018. Vendimos aprox 11tm de este producto.

Los principales clientes en esta línea fueron: Grupo La Victoria (48%), Agrogana (25%), Mafe (20%). El 2019 vendimos 14 tm de esta línea.

Otras Actividades, entre las principales:

- Ensayos y soporte técnico: de productos en varios cultivos: el 2019 hicimos 28 ensayos en 20 clientes, 16 con productos Disper, 8 con Kekkila, 4 con Biocab, usd \$3.0 mil en productos y usd \$ 6,3 mil como asesoramientos técnicos. Está a disposición toda la información de soporte.
- Presencia en ferias y eventos: estuvimos presentes en los siguientes eventos: Cumbre mundial de banano (abr-19), Congreso Internacional de banano Miami (may-19), Simposio Internacional de Fusarium R4T (sep-19), Congreso Mundial de Bioestimulación Barcelona (nov-19). Participamos con stand en las siguientes ferias: Congreso Ecuatoriano de papa (jun-19), Simposio Internacional de Fitopatología USFQ (ago-19), Agriflor (oct-19), Foro Bananero (oct-19), Siflor (nov-19). Total inversión del año en estas actividades = usd \$20,7 mil.

Página 2 de 3

- Nueva imagen: en oct-19 iniciamos un proyecto de posicionamiento de "marca" de la Cia (branding), que lo que busca es atraer clientes (Lead Generation), a través de las nuevas herramientas de marketing disponibles en la actualidad. Han sido algunas horas de trabajo, empezamos de cero, desde generar un nuevo logo, modificar nuestra página web, generar contenido en todas las redes sociales, emailing, etc. Hemos tenido buenos comentarios y seguiremos con el proyecto en el 2020. Contamos con la asesoría permanente de la Cia VHS, experta en estos temas. Esta asesoría nos cuesta \$700 por mes.

- Capacitación al personal: hicimos varios cursos de desarrollo y capacitación: Sistema de Ventas, Neuroventas, Team Building, Bodegas, Logística y Seguridad Industrial, Manejo de clima en invernadero, Fisiología de la planta y fertilización para potenciar rendimiento: total inversión de \$6.4 mil.

RESULTADO 2019

Adjunto a este informe encontrarán el Estado de Resultados y Balance General. A disposición para aclarar cualquier detalle.

Principales comentarios:

- Utilidad del ejercicio antes de impuestos = **\$72.536**; lo que significa un incremento del 16% respecto al 2018 (\$62.338).
- Monto a repartir a trabajadores = **\$10.880**. Un 16% más respecto al 2018 (\$9.351).
- Monto correspondiente al pago de impuesto a la renta = **\$15.414**; 16% más que el 2018 (\$13.247).
- Las Cuentas por Cobrar rondan los usd \$350 mil, las mismas que tienen un plazo de 0-90 días, aproximadamente 3,3 veces el promedio mensual de ventas. Tema difícil la recuperación de cartera, problema del sector.
- Las Cuentas por Pagar a Proveedores Extranjeros son usd \$190 mil. Dicho monto está dentro de los plazos negociados.
- Resultado final: oado el buen resultado del año, velando por los intereses de los socios y la Compañía, y sin que se vea afectada la liquidez de la misma; propongo repartir dividendos a los Socios por un monto total de usd \$45 mil (un 50% más que el año pasado); quedando el resultado final de la siguiente manera:

CONCEPTO	MONTO
UTILIDAD NETA	\$ 72.536
16% TRABAJADORES	\$ 10.880
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTO	\$ 61.655
26% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 15.414
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS Y TRABAJADORES	\$ 46.242
MONTO A REPARTIR A SOCIOS	\$ 45.000
SALDO A REINVERTIR	\$ 1.242

Atentamente,

Agustín Chaves
Gerente General
Agrociénagri Cia. Ltda.

Página 3 de 3