



AGRISEC ECUADOR S.A.

INFORME ANUAL DEL ADMINISTRADOR A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO 2011

Quito, 27 de abril de 2012

ENTORNO EMPRESARIAL

A nivel mundial el año 2011 fue un período, en el cual la volatilidad de la economía se mantuvo comparable a la del año anterior, es decir, a un nivel elevado. Para esto contribuyeron factores naturales, geopolíticos y estrictamente económicos, que de una u otra forma influyeron sobre la economía mundial.

En el ámbito geopolítico no podemos dejar de destacar a lo que algunos llamaron “Revolución Democrática Árabe”, por su ubicación en el norte de África y la Península Arabia, cuyas primeras demostraciones se hicieron sentir a fines del 2010 en Túnez, pero su clímax se dio a lo largo del año 2011, cuando se produjeron las caídas de cuatro gobiernos (Túnez, Egipto, Libia e Yemen) y el mundo fue testigo de actividades bélicas, que cobraron la vida de muchas personas, involucradas directamente o no en el conflicto y la intervención militar de potencias mundiales, especialmente en países productores de petróleo, como Libia. Este proceso violento aún no ha sido controlado, debido a los combates que todavía se libran en Siria y las protestas violentas en Bahrein.

El 11 de marzo de 2011 se produjo el terremoto de Japón, que fue seguido de un tsunami, aún más destructivo, dando como resultado la pérdida confirmada de más de 15 000 vidas humanas y un accidente nuclear de grandes proporciones por los daños sufridos en la central nuclear de Fukushima y el posterior escape de materiales radiactivos. Este desastre natural produjo pérdidas enormes a la tercera economía del planeta, que tardará algunos años para recuperarse.

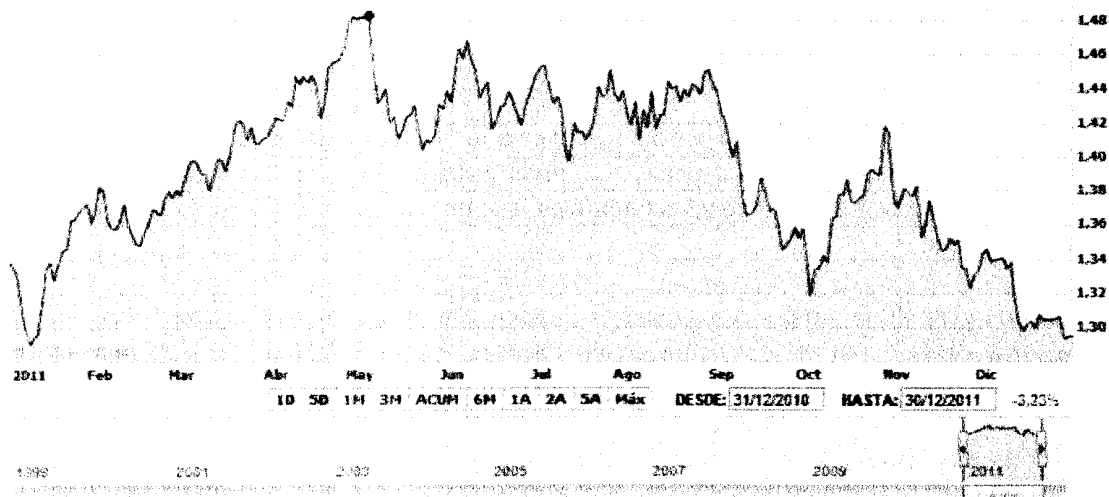
En el 2011 las amenazas sobre las economías de algunos países europeos se transformaron en realidades, lo que hizo que la economía de toda la Unión Europea se vea amenazada. Los graves problemas de Grecia, que ya había recibido un rescate de 145 mil millones de euros desde 2010, no fueron solucionados, más bien la tensión social aumentó por las drásticas medidas de ajuste, que tuvo que tomar el gobierno Griego. El alto nivel de desempleo en España significó que el Partido Socialista Obrero Español perdiera las elecciones de presidente en noviembre de 2011. Al parecer, sucedió en Italia, donde casi simultáneamente renunciaba el Primer Ministro Silvio Berlusconi. En Libia ejerció el cargo por un periodo prolongado, pero que sucumbió ante el debilitamiento de la economía italiana.

Los Estados Unidos tampoco se salvaron de problemas económicos en el 2011. El alto endeudamiento (la deuda pública alcanza el 90% del PIB) y el relativamente alto nivel de desempleo (alrededor de 9% como promedio del 2011) son los síntomas más visibles de la condición económica comprometida de la mayor potencia del Planeta. Como resultado, el comportamiento del euro versus el dólar, que es uno de los mejores indicadores comparativos



del desempeño de los dos bloques mas fuertes - Estados Unidos y la Unión Europea – mostró un comportamiento tipo parábola, iniciando el año 2011 con un mínimo de 1,2908 €/\$, llegando a un máximo de 1,4830 €/€ en el mes de mayo y decayendo nuevamente hasta 1,2908 €/€ para fines de diciembre (ver gráfico).

4.05/2011: ● EURUSD=X 1.4830



Fuente: Yahoo!Finanzas, 17. Abril. 2012

Por otro lado, el ambiente empresarial en Ecuador durante el año 2011 fue consistente con la política económica del Gobierno Nacional, orientada hacia la reestructuración de los esquemas financieros, tributarios, laborales, de organización del Estado, de la protección del medio ambiente, entre otros, lo que ha requerido realizar ajustes del marco legal a nivel de leyes, reglamentos y normativas, que ha dado como resultado un mayor control sobre las actividades empresariales en todos los aspectos arriba mencionados, generando mayores egresos. Como ejemplos pueden citarse las reformas tributarias, que crearon el Impuesto a la Salida de Divisas, que en el año 2011, fue del 2% sin derecho a ser considerado como crédito tributario y el pago de impuesto anticipado, que no es devuelto aun si la empresa tenga perdida en el ejercicio.

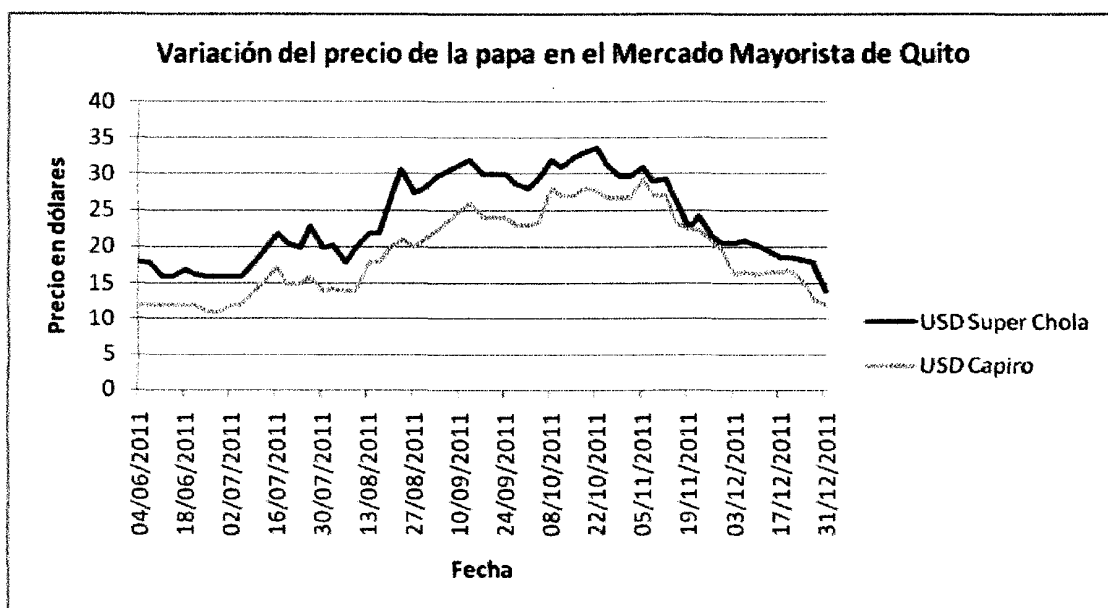
Por otro lado, ya estrictamente en el ámbito que nos compete, que es la actividad de importación y comercialización de agroquímicos, la reestructuración de la organización de las entidades de control y regulación (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Agrocalidad, Ministerio de Ambiente) ha provocado varias dificultades. Por un lado el nuevo esquema de atención y optimización de los recursos de estas instituciones, conjuntamente con el aumento de sus tareas ha provocado una demora sustancial de los trámites relacionados, que tuvo un efecto negativo para las empresas usuarias de estos servicios. Por estas mismas razones (personal insuficiente en número o capacitación de las autoridades de control) no se realizaron los controles mínimos necesarios para el cumplimiento de las normativas vigentes, lo que afectó las empresas que practicaban sus actividades con alto apego a las reglas, por la competencia desleal de otros, que no lo hacían de la misma manera.



En el campo de la comercialización de agroquímicos, propiamente dicho, se han tenido influencias mixtas.

A pesar de lo difícil, que es informarse sobre el tamaño del mercado de plaguicidas en Ecuador, la información consolidada obtenida a partir de las importaciones reportadas indica un crecimiento importante de estas en el año 2011 (alrededor de USD 160.000.000 en comparación de 2010 (alrededor de USD 110.000.000), pero que no alcanza el nivel del año 2008 (alrededor de USD 200.000.000). Este hecho puede relacionarse con el comportamiento del clima, que, especialmente en la segunda mitad del año 2011, se mostró más lluvioso que los promedios históricos y esto generó mayor presión de enfermedades sobre los cultivos.

Los precios de los productos agrícolas, que no tienen precio mínimo regulado, como es de costumbre tuvieron variaciones importantes. Como ejemplo se presenta un gráfico son los precios de dos variedades de papa, registrados en el Mercado Mayorista de Quito para los últimos siete meses del año. Se puede observar, como los precios bajó al inicio, vienen de una tendencia a la baja del ciclo anterior y, en este ciclo se alcanzan variaciones de aproximadamente 180% entre los valores más bajos (USD 12 / qq) y los más altos (USD 34 / qq). Estas variaciones en los precios de los productos agrícolas producen variaciones comparables en la demanda de productos para protección fitosanitaria.



METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

Las metas de Agrisec Ecuador S.A. están estrechamente relacionadas con sus ejes de acción.

SE SUPEREN LAS METAS DE LA COMPAÑÍA

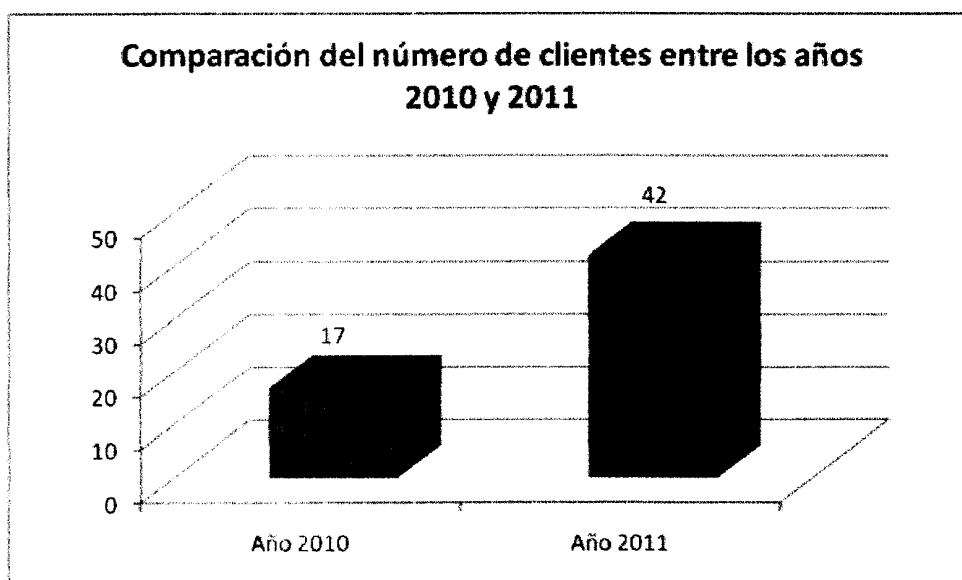
- Clientes/Ventas
- Logística

- Operación de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales
- Transferencia de conocimientos hacia la comunidad y participación en eventos públicos

**Comercialización***Cientes/Ventas*

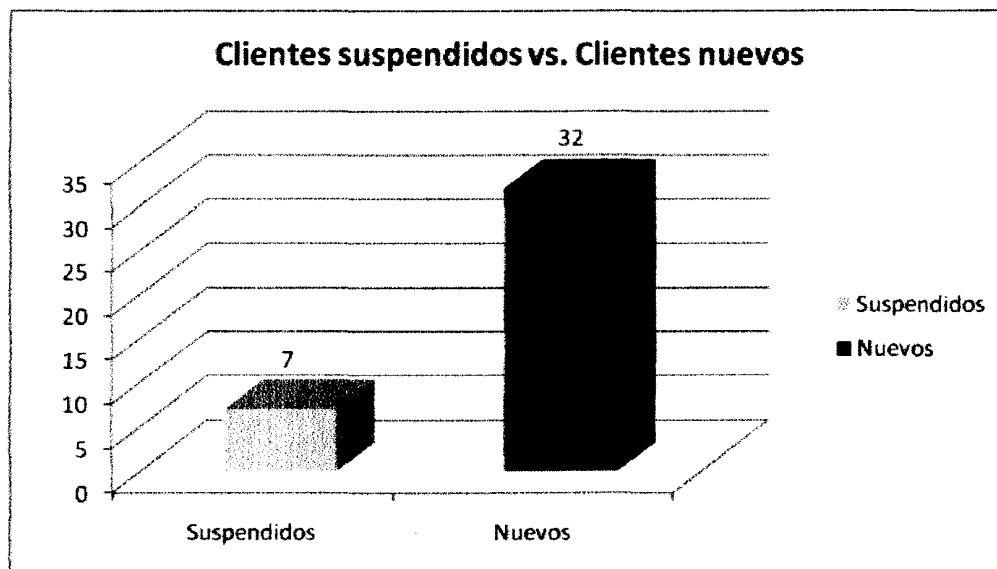
Durante el año 2011, siguiendo las recomendaciones y gestionando el cumplimiento de las metas delineadas al presentar el Informe del Administrador para el año anterior se buscó expandir la presencia de la empresa en nuevas áreas geográficas, pero siempre siguiendo la lógica de un crecimiento ordenado, que no genere dificultades logísticas. Gracias a la contratación de un Ingeniero Agrónomo más se pudo ampliar la capacidad, entre otras cosas, de gestión de ventas y atención a clientes, lo que permitió una introducción más importante hacia las provincias hacia el sur de Pichincha, que son Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo. Esto permitió alcanzar un incremento del número de clientes, que puede observarse en la siguientes tabla y gráfico.

Parámetro	Año 2010	Año 2011
Número de clientes	17	42



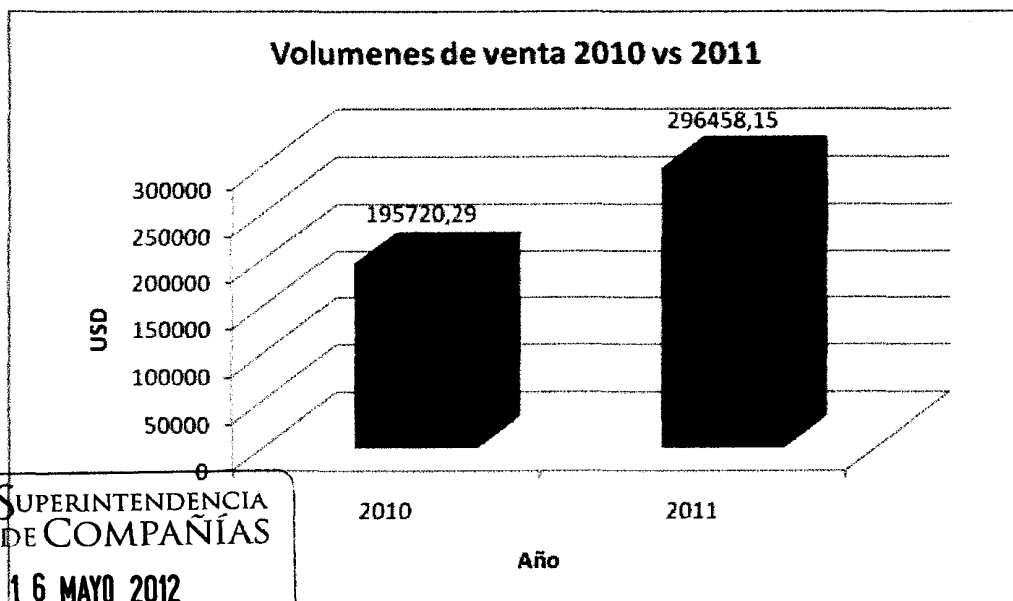
Aquí es importante darle la importancia real al indicador “Número de clientes activos”, porque de su calidad depende la rentabilidad, que proporcionan para la empresa y esto depende del volumen de las ventas, el precio de venta, los costos logísticos y los costos adicionales para el manejo de relaciones con el cliente. Analizando estos parámetros debemos reportar, que las relaciones con algunos clientes del año anterior fueron suspendidos, como probablemente se reportará el próximo año con algunos de los clientes actuales. Para mayor claridad se presenta a continuación la relación entre clientes suspendidos y clientes nuevos.

Parámetro	Suspendidos	Nuevos
Número de clientes	7	32

Clientes suspendidos vs. Clientes nuevos


Como resultado de lo anterior se logró un incremento importante del volumen de ventas del año 2011 en comparación con el año anterior.

Parámetro	2010	2011	% variación
Ventas totales	195.720,29	296.458,15	51,5%

Volumenes de venta 2010 vs 2011


**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

16 MAYO 2012

**OPERADOR 4
QUITO**





Un análisis muy importante en este punto es el peso de los clientes individuales sobre las ventas totales, es decir cuánto sufriría la compañía si se pierde un cliente, o mejor dicho alguno de los nuestros mejores clientes.

Realizado este análisis comparativo entre los años 2010 y 2011 tenemos los siguientes resultados:

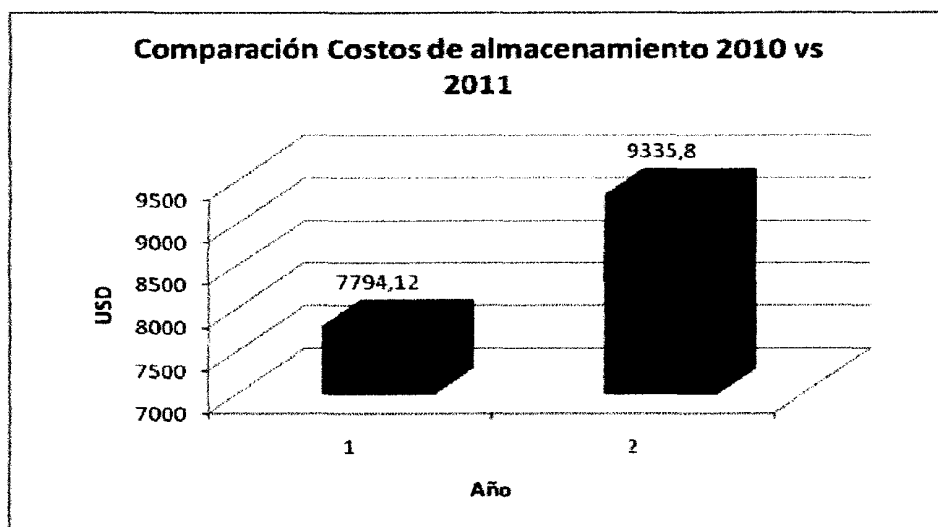
Cliente	Peso en 2010	Peso en 2011
1	55,3 %	45,0 %
2	22,1 %	27,6 %
3	9,2 %	7,6 %
4	5,0 %	3,7 %
5	3,8 %	2,8 %
6	< 1 %	2,2 %
Total peso primeros 6 clientes	95,4 %	88,9 %

De la tabla precedente puede observarse, que a pesar de que en el año 2011 el peso de los clientes individuales ha disminuido (en términos generales), sigue presentándose una alta concentración de dependencia de pocos clientes. Este es una situación que debe considerarse en la expansión futura y tratar de disminuir la importancia relativa de clientes individuales, potenciando otros o aumentando el universo de clientes.

Logística

En las actividades de logística se siguió en la búsqueda de ahorro del costo del almacenamiento mediante la coordinación de entregas “directamente desde el contenedor”, que consisten en el trasbordo de mercadería del contenedor a camiones, que entregan a clientes, con quienes se ha coordinado entregas. Estos operativos, que no son fáciles, aunque no han logrado disminuir este costo, si han permitido tenerlos menores de los que hubieran sido sin ellos.

Parámetro	2010	2011	% variación
Almacenamiento	7794,12	9335,8	19,8%



Registros de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales

El año 2011 ha presentado verdaderos retos en la actividad de registros, que es vital para la sobrevivencia de nuestra empresa. La reestructuración en Agrocalidad, sobre la cual se comentó en la primera parte de este informe hizo, que los tres registros, iniciados en el cuarto trimestre del año 2010 no hayan sido terminados. Lo único que se logró fue la realización de las pruebas de eficacia, pero el análisis de los dossiers aun está realizándose. El Tabla a continuación resume lo que se ha logrado en el tema de registros en el año 2011.

Nombre comercial	Formulación	Tipo	Fecha de inicio	Estatus
Triomax	Mancozeb 140 g/kg, Cymoxanil 40 g/kg, oxicloruro de cobre 290 g/kg WP	Fungicida, bactericida	Oct.2010	Ensayos de eficacia aprobados; A espera de pronunciamiento de los 3 Ministerios
Arventalin (ex Selector)	Pendimetalin 40 g/L EC	Herbicida	Nov. 2010	Ensayos de eficacia aprobados; A espera de pronunciamiento de los 3 Ministerios
Tifón	Tebuconazole 250 g/L EW	Fungicida	Dic. 2010	Ensayos de eficacia aprobados; A espera de pronunciamiento de los 3 Ministerios
Cadilac	Mancozeb 800 g/kg	Fungicida	Abr. 2011	Aprobada ampliación de uso en Sigatoka Negra en Plátano

Como actividades afines al tema de registros debo mencionar los ensayos de campo realizados con el propósito de mostrar el funcionamiento de nuestros productos y convencer a distribuidores y productores finales en la efectividad de estos. En este ámbito se realizaron las siguientes actividades:



16 MAYO 2012

OPERADOR 4

Av. República, Eloy Alfaro, Edif. Complejo Medico La Salud, piso 6, Of. 604, Quito, Ecuador
Tel.: 593 2 2543581, Telefax: 593 2 2569036



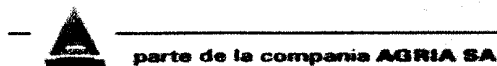
- Ensayo de desarrollo en campo: "Control de gusano blanco con Corridabul en el cultivo de papa". Provincia Pichincha, Cantón Mejía. Ejecución de ensayo en campo con un agricultor representativo de la zona.
- Ensayo de desarrollo en campo: "Control de minador (*Lyriomisa huidobrensis*) y enrollador (*Tuta absoluta*) en el cultivo de tomate riñon (*Lycopersicon esculentum*) con un agricultor de la zona de Cunchibamba asesorado por nuestro cliente en esa zona- Tungurahua.
- Ensayo de desarrollo en campo: "Control de minador (*Lyriomisa huidobrensis*) en el cultivo de tomate riñon (*Lycopersicon esculentum*), Provincia Pichincha en una finca productora de hortalizas – Productos Guadalupe- quien recibe asesoría de nuestro cliente en el sector de Yaruquí, Provincia Pichincha.

Transferencia de conocimientos hacia la comunidad

Siendo el lema de nuestra compañía "Protegemos cultivos y personas" hemos incluido entre los ejes principales el de la Transferencia de Conocimientos hacia la Comunidad. Las actividades relacionadas con este tema son una forma de promoción de Agrisec, que a la vez concientiza a las personas inmersas en las actividades agrícolas, sobre la importancia de protegerse a sí mismos, a sus clientes, es decir los consumidores de los productos agrícolas, y al medio ambiente.

Los eventos, en los que participó u organizó Agrisec fueron los siguientes:

- Invitados por "Expopapa – Ambato – 2011" se asistió y participó en el " **IV CONGRESO ECUATORIANO DE LA PAPA Guaranda, 2011**". Ventas, promoción, capacitación a los asistentes durante los días del evento.
- Visita en campo a agricultores de clientes del distribuidor "Agronoriega" en la Provincia Tungurahua, Cantón Ambato — promoción, asesoría y apoyo al cliente.
- **Apoyo al Proyecto: "Producir semilla y papa comercial para la agroindustria tipo bastón que sustituya las importaciones de papa prefrita congelada del exterior"**. Organizado por la Facultad de Ciencias Agrícolas de la Universidad Central del Ecuador. Se formó un equipo de trabajo bajo el nombre de "Enfoque Participativo en Cadenas Productivas" (EPCP) junto con instituciones estatales y privadas. Varias sesiones de diagnóstico y participación.
- **Capacitación acerca del "Uso Racional de Agroquímicos" y "Etiqueta"**. Colegio de la Red Educativa "El Carmelo". Provincia Carchi, Cantón Tulcán. (10.Noviembre.2011). Aproximadamente 200 participantes.
- Participación en la casa abierta por fin de año organizada por uno de los principales clientes de la empresa. "**Fertiagro 2011**", venta, promoción y capacitación a los asistentes.



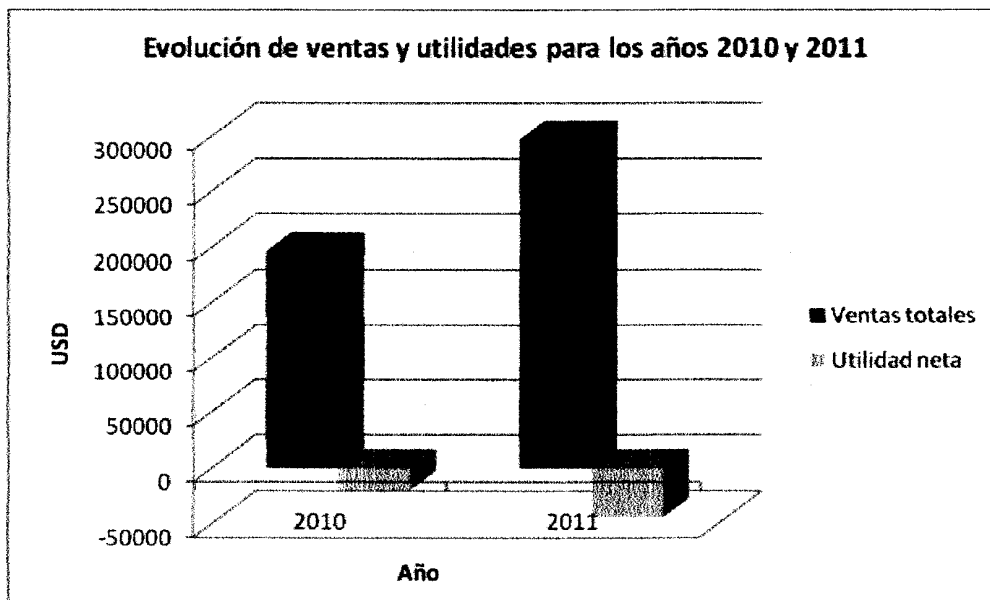
DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el año 2011 hemos acatado fielmente las directrices y disposiciones de la Junta General de Socios, que estuvieron orientados a dar las condiciones propicias para el fortalecimiento de la nueva Empresa, seguir con la actividad de registros de agroquímicos, ampliar el posible universo de clientes hacia niveles más bajos de la cadena de distribución y la observancia de las disposiciones legales y estatutarias.

INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

A pesar de que en el año 2011 se logró un aumento importante del volumen de ventas, los resultados finales del ejercicio han arrojado pérdidas para este período.

Parámetro	Año 2010	Año 2011	% variación
Ventas en dólares	195.720,29	296.458,15	51,5%
Utilidad neta	-19315,23	-43.859,29	127,1%



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

16 MAYO 2012

Av. República 754 y Av. Elvira Alfaro, Edif. Complejo Medico La Salud, piso 6, Of. 604, Quito, Ecuador
Tel.: 593 2 2543581, Telefax: 593 2 2569036

**OPERADOR 4
QUITO**



Existen varios elementos que pueden exponerse para el mejor análisis de la situación resultante. Al igual que en el año anterior, el crecimiento de las actividades de la compañía nos han puesto ante la difícil tarea de sopesar cuanto inversión realizar para sostener el crecimiento de las operaciones y la lucha con las empresas tradicionales. En el año 2011 se decidió contratar un segundo ingeniero agrónomo, en el mes de enero. Posteriormente, en vista del aumento de las actividades contables y afines se decidió pasar de servicios profesionales de 6 horas a la semana a una contratación a medio tiempo (20 horas a la semana). También, al cumplir el año de trabajo el primer ingeniero agrónomo de la compañía recibió un aumento de USD 100,00 sobre su sueldo nominal. Es evidente también, que el aumento de la cobertura geográfica de las actividades de la compañía produce a la vez el aumento de los gastos relacionados con combustibles, mantenimiento vehicular, alimentación y hospedaje.

Sin embargo, la mayor debilidad, que ha detectado esta administración en la actividad comercial ha sido la rentabilidad alcanzada en la venta de los productos. Adjunto a continuación una tabla, que representa la rentabilidad alcanzada por producto y presentación en las ventas del año 2011.

PRODUCTO	PRESENTACIÓN	PRECIO COMPRA	PRECIO VENTA	GANANCIA	% RENTABILIDAD sobre compra	% RENTABILIDAD sobre venta
Cadilac	25 kg	90,50	100,50	10,00	0,11	0,10
Cadilac	1 kg	3,92	4,30	0,38	0,10	0,09
Cadilac	500 gr	2,06	2,42	0,36	0,17	0,15
Cadilac	250 gr	1,03	1,40	0,37	0,36	0,26
TOTAL						
Corridabul	1lt	18,90	29,50	10,60	0,56	0,36
Corridabul	200 ml	4,00	7,20	3,20	0,80	0,44
TOTAL						
Respectbul	500 gr	2,70	3,40	0,70	0,26	0,21
Respectbul	250 gr	1,44	2,02	0,58	0,40	0,29
TOTAL						
Rival	1 lt	6,73	12,04	5,32	0,79	0,44
Rival	250 ml	2,45	4,23	1,78	0,73	0,42

En los momentos actuales, los productos de mayor rentabilidad son los de menor volumen de venta. Además tuvimos una presión importante, causada por la cercanía de la fecha de caducidad de uno de los productos, cuyo precio debió ser rebajado para acelerar su salida, pero con el costo de una utilidad casi simbólica, de un promedio de 10%.

Para mejorar estos índices se ha logrado una disminución en el precio de compra de los productos Respectbul y Cadilac, que son nuestros caballos de batalla y, por otro lado se realizaron sondeos para mejorar también un poco el precio de venta, en la medida de que el mercado nos lo permite.

El Balance General y el Balance de Pérdidas y Ganancias están a su disposición.



parte de la compañía AGRIA SA

ANÁLISIS DE CUMPLIMIENTO DE METAS

A continuación se hará un análisis del cumplimiento de las recomendaciones que se realizaron al final del informe del año pasado

1. Sobre la ampliación de la cobertura geográfica de la compañía podemos indicar, que este no se ha logrado al nivel deseado, puesto que, a pesar de tener ya presencia en las provincias de Tungurahua y Chimborazo, los contactos logrados en la región Costa son muy pocos y a nivel de conversación. En el Oriente no se buscó ningún acercamiento, por carecer de oportunidades concretas y disponibilidad de personal.
2. En el registro de nuevos productos, a pesar de los esfuerzos realizados, no se ha llegado a un final feliz debido a la lentitud de los trámites en Agrocalidad.
3. El tema del almacenamiento sigue siendo un tema de preocupación a pesar de los operativos de entrega directa descritos anteriormente.
4. Se ha cumplido con la ubicación de la oficina de Agrisec en una instalación que brinda mejores condiciones para laborar.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO

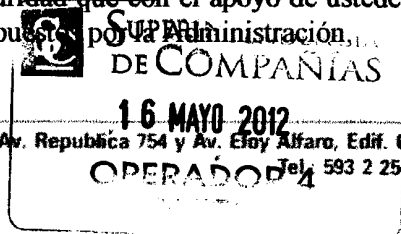
Tal como se indicó anteriormente el período no generó utilidades, que puedan ser destinadas a la reinversión o a la repartición entre los socios.

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO 2012

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2012:

- 1.- Seguir trabajando en la apertura del mercado hacia zonas donde aun no tenemos presencia, especialmente la Región Costa. Delinear planificación concreta para los contactos con empresas o distribuidores de este sector.
- 2.- Seguir con el proceso de registros de agroquímicos, para tener una lista de productos más completa y que cubra mayor número de cultivos para aumentar las opciones de venta y disminuir el impacto de los precios de venta de un cultivo específico.
- 3.- Buscar una mejor solución para el almacenaje de los productos de Agrisec, con el propósito de bajar los costos de este servicio y el impacto sobre las finanzas de la empresa.
- 4.- Mejorar el control financiero y contable de la empresa para tener un conocimiento mejor sobre los indicadores económicos definidos y mejorar el desempeño financiero de la compañía.

Agradezco la confianza que los señores Socios me dispensaron durante el año 2011, tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2012 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la administración.



Av. República 754 y Av. Eloy Alfaro, Edif. Complejo Medico La Salud, piso 6, Of. 604, Quito, Ecuador
Tel. 593 2 2543581, Telefax: 593 2 2569036

Agri-s-EC



parte de la compañía **AGRIA SA**

Atentamente,

Peter Ignatov
GERENTE GENERAL
AGRISEC ECUADOR S.A.

