

**AGRISEC ECUADOR S.A.****INFORME ANUAL DEL ADMINISTRADOR
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS
SOBRE EL EJERCICIO 2012**

Quito, 26 de abril de 2012

ENTORNO EMPRESARIAL

A nivel mundial, el año 2012 transcurrió con los ya acostumbrados últimamente sobresaltos de la economía mundial. Se mantuvieron los pronósticos sombríos sobre el crecimiento de la economía mundial y varios países europeos mostraron indicios claros de estar pasando por una situación muy difícil. A pesar de que Estados Unidos no presentaban indicios tan claros de estar en dificultades económicas, como los países de la Unión Europea, la relación entre el dólar y el euro no llegó a ser 1:1, sino se mantuvo en un rango entre 1,20 y 1,37 (\$/€) a lo largo del año.

A nivel nacional, el año fue relativamente tranquilo. No se presentaron hechos tan trascendentes, que hayan influido grandemente el entorno empresarial, ni a favor, ni en contra de la actividad de negocios.

Dentro de la empresa si se registraron hechos trascendentes, que deben ser destacados en este Informe.

Debido a la Notificación de encontrarse en "Causal de Disolución" recibida por parte de la Superintendencia de Compañías, se contrató asesoría para realizar las acciones necesarias para eliminar dicha Causal y convertir a Agrisec en un "Negocio en Marcha". En este proceso se realizaron las comunicaciones necesarias a la Entidad de Control y se inició con los pasos para concretar un aumento de Capital. Para lograr esto se terminó el proceso de implementación de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF). También se decidió adquirir un sistema contable, que apoye el control financiero de la compañía, que fue una de las recomendaciones de la Junta Ordinaria del año 2012. Estos pasos, obligatorios a tomar, requirieron un esfuerzo importante, tanto humano, como financiero, por parte de la Compañía.

METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

Las metas de Agrisec Ecuador S.A. están estrechamente relacionadas con sus ejes de acción. Estos ejes son tres:

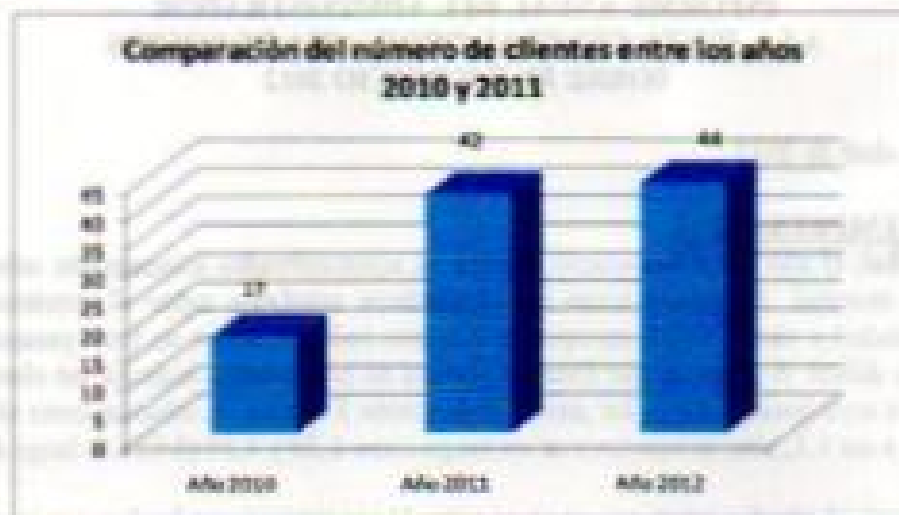
1. Comercialización:
 - a) Clientes/Ventas
 - b) Logística
2. Registros de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales
3. Responsabilidad Integral / Transferencia de conocimientos hacia la comunidad y participación en eventos públicos

Comercialización**Clientes/Ventas**

Durante el año 2012 se trabajó, más bien en la consolidación de los clientes existentes.



Parámetro	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Número de clientes	17	42	44



Aparentemente, comparando con el número de clientes del año anterior, no se ha tenido un crecimiento en este indicador (42 del año 2011 vs. 44 del año 2012). Sin embargo, al conjunto de los 44 clientes, hemos llegado después de obtener 8 nuevos para la cartera de Agrisec y, además hemos dejado de atender a 18 clientes, debido a que el análisis crediticio y de rentabilidad nos ha indicado que la relación no ha sido beneficiosa para Nuestra empresa.

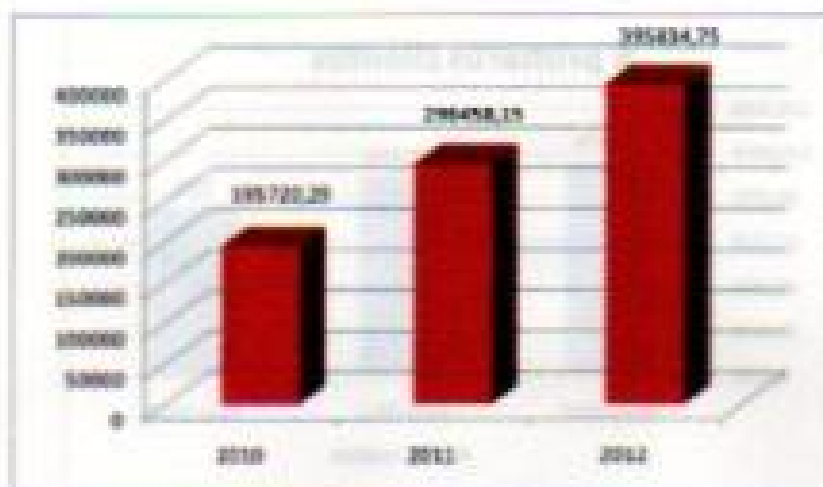
Parámetro	Totales	Nuevos	Suspendidos
Número de clientes	44	8	18

El análisis, que se desprende de estos números y la ubicación geográfica de los clientes citados, concentrados en la Sierra Norte y Centro, indica un aparente incumplimiento de una de las recomendaciones realizadas por el Administrador en su informe del año pasado, donde se indicaba la necesidad de ampliar la cobertura hacia las zonas, donde no existe presencia de Agrisec. Esta observación, sin embargo se cumple parcialmente, porque, si bien, en el año 2012 no se logró la ampliación hacia la Costa, se inició la relación comercial con la empresa Solimag, para ser nuestro representante comercial en la zona de la Sierra Sur, cubriendo las provincias de Cañar, Bolívar, Azuay y Loja, con potencialidad hacia la zona fronteriza de la provincia de El Oro, zonas que Agrisec no tiene capacidad de cubrir.

Como el resultado de lo anterior, se obtuvo el siguiente resultado de ventas en el año 2012, que para entender de mejor forma su magnitud, se lo compara con los valores de los años anteriores.

Parámetro	2010	2011	2012
Ventas totales	195.720,29	296.458,15	395.834,75
% Variación	-	51,5%	33,5%

[Handwritten signature]



Un análisis muy importante en este punto es el del 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 nuestros mejores clientes.

Realizado este análisis comparativo entre los años 2010, 2011 y 2012 tenemos los siguientes resultados:

Cliente	Peso en 2010	Peso en 2011	Peso en 2012
1	53,3 %	45,0 %	26,9 %
2	22,1 %	27,6 %	24,8 %
3	9,2 %	7,6 %	7,4 %
4	5,0 %	3,7 %	6,0 %
5	3,8 %	2,8 %	5,6 %
6	< 1 %	2,2 %	4,5 %
Total peso primeros 6 clientes	95,4 %	88,9 %	75,2 %



[Handwritten signature]



De la tabla y gráficos precedentes puede observarse, que la tendencia es positiva en función del objetivo buscado, es decir la disminución de la dependencia de clientes individuales y la ampliación de la base de clientes.

Logística

Con la experiencia de los años anteriores se siguió buscando una opción de almacenamiento con menor costo, pero esta tarea no ha podido ser llevada a cabo con éxito. Mientras tanto se ha seguido con la práctica de entregas "directamente desde el contenedor", que consisten en el traslado de mercadería del contenedor a camiones, que entregan a clientes, con quienes ya se han coordinado ventas. Sigue siendo importante resolver el tema del almacenamiento, porque se han detectado los siguientes inconvenientes:

- Los operativos de traslado son difíciles y riesgosos. Se requiere la coordinación de varios transportistas con vehículos especiales, que produce dificultades y encarece este servicio. No se cuenta con un sitio adecuado para este operativo y esto nos expone a riesgos de seguridad física y operativa.
- El costo elevado del almacenamiento nos ha estado obligando a tratar de ajustar los plazos de los pedidos a nuestro proveedor, para no tener stock grande. Sin embargo esta intención, sumada a los problemas del abastecimiento, ha provocado periodos de desabastecimiento, con las correspondientes pérdidas de ventas y quejas justificadas de los distribuidores.

Se presenta a continuación la evolución de los costos de almacenamiento:

Parámetro	2010	2011	2012
Almacenamiento	7794,12	9335,80	12.964,59
% variación		19,8%	38,9%

[Handwritten signature]



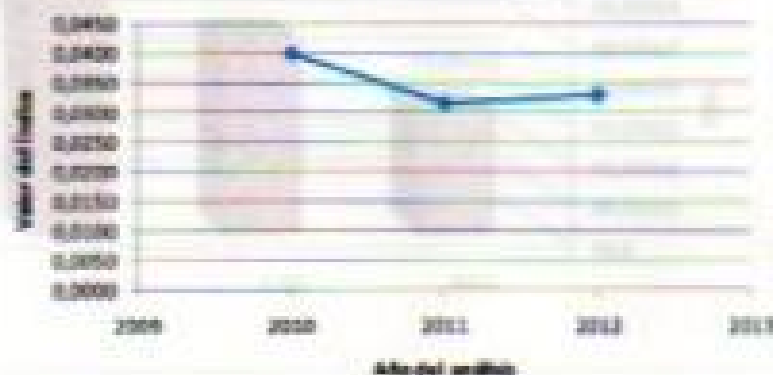
**Comparación Costos de almacenamiento
2010, 2011, 2012**



Para tener una noción ponderada de la magnitud del costo por almacenamiento se recurre al Índice Almacenamiento vs. Ventas, cuyo valor se obtiene dividiendo el valor del costo de almacenamiento por el valor de las ventas en el mismo año. De la evolución de este índice podemos concluir, que el peso de este servicio se ha incrementado ligeramente. Esto refuerza la necesidad de buscar alternativas de almacenamiento, puesto que una mayor optimización en la ocupación de los espacios de almacenamiento parece poco probable.

Año	Almacenamiento [USD]	Ventas [USD]	Índice Almacenamiento / Ventas
2010	7.794,12	195.720,29	0,0398
2011	9.335,80	296.458,15	0,0315
2012	12.964,59	395.834,75	0,0328

Índice Almacenamiento / Ventas





Los otros conceptos directamente relacionados con la logística son los del transporte interno propio y contratado. En estos valores existen ciertas dudas de su composición, por el cambio del personal de contabilidad, por lo cual no se realizará un análisis más profundo, pero en términos generales diremos, que existe incremento y este es comparable con el porcentaje de crecimiento de las ventas.

Egresos

Por el lado de los egresos consideramos importante comentar los siguientes temas.

En el año 2012, motivados por el deseo de ofrecer una remuneración justa y competitiva del personal de Agriec realizamos los siguientes ajustes en los sueldos del personal.

Supervisor de operaciones 1: Al iniciar el tercer año se incrementa el sueldo nominal desde USD 650 a USD 750 desde septiembre de 2012

Supervisor de operaciones 2: Al iniciar el segundo año se incrementa el sueldo nominal desde USD 550 a USD 650 desde enero de 2012

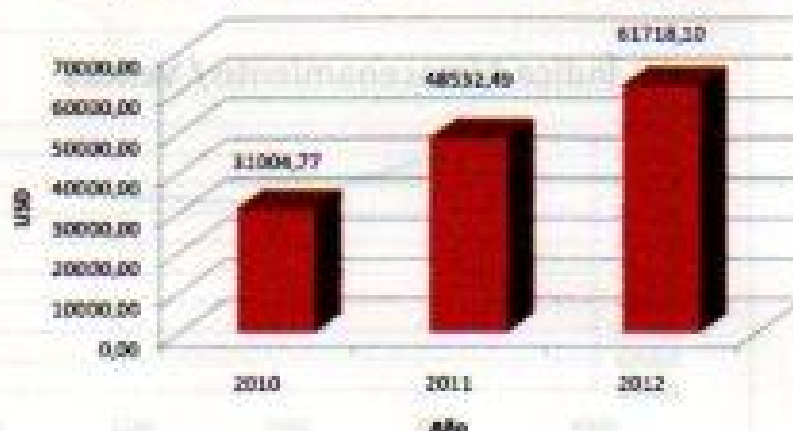
Contadora: Se contrata nueva contadora a tiempo completo subiendo el egreso desde USD 350 a medio tiempo a USD 780 a tiempo completo

Asistente de operaciones: Se contrata esta persona para llevar a cabo actividades de preparación y entrega de despachos y otras actividades afines.

Debido a lo arriba expuesto, los gastos en personal también sufrieron un aumento, que considero fue necesario, por un lado y el mínimo posible, por otro, para cubrir las actividades realizadas durante el año 2012.

Parámetro	2010	2011	2012
Gasto en personal	31004,77	48532,49	61718,10
% variación		56,5	27,2%

Comparación gastos en personal de 2010, 2011, 2012



[Handwritten signature]



Registros de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales

El año 2012 siguió presentándose como un año difícil para las actividades de registro. La Tabla a continuación resume lo que se ha logrado en este tema a lo largo del año 2012.

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	Estudio del Dossier. Varias observaciones salvadas.
Corridibal	Diflubenzuron 480 g/L SC	Insecticida		Aprobada ampliación de uso en el control de Sagalassa Valida en Palma Africana.
Respectul	Mancozeb 640 g/kg + Cymoxanil 80 g/kg WP	Fungicida		Aprobada ampliación de uso en el control de Pudrición del cogollo (Phytophthora parasitica var. nicotianae) en Píña.
Tifón	Tebuconazole 250 g/L EW	Fungicida	Dic. 2010	Registro aprobado
Fuerza Globo	Mancozeb 750 g/kg WG	Fungicida	Jun. 2012	Aprobado Control de Calidad en Laboratorio, realizados ensayos de eficacia.
Arventalin	Pendimetalin 400 g/L EC	Herbicida	Nov. 2010	Registro aprobado
Nasa	Glifosato 360 g/L (480 g/L sal isopropilamina) SL	Herbicida	Sep.2012	Aprobado Control de Calidad en Laboratorio, realizados ensayos de eficacia.
Tifón	Tebuconazole 250 g/L EW	Fungicida	Oct.2012	Inicia proceso de ampliación de uso en control de Sigatoka negra en banano
Arventalin	Pendimetalin 400 g/L EC	Herbicida	Nov. 2010	Inicia proceso de ampliación de uso en control de malezas en arroz



Un tema importante, que debemos reportar es el registro como Importador de Fertilizantes, que logró Agrisec para el proyecto de la comercialización de los productos de Agritecno Fertilizantes. Con este registro se siguió con los pasos necesarios, que llevaron posteriormente, ya en el principio del año 2013, a la transferencia de los registros de la empresa española a nombre de Agrisec Ecuador S.A.

Las actividades de registro generaron en el año 2012 egresos por USD 11.275,42, frente a los USD 6090,99 reportados para el año 2011. Si bien, esta es una inversión indispensable, sigue siendo difícil cubrirla con los ingresos de la actividad propia de Agrisec.

Responsabilidad Integral / Transferencia de conocimientos hacia la comunidad

Desde fines del año 2012 el eje, llamado "Transferencia de conocimientos hacia la comunidad" evolucionó a "Responsabilidad Integral". Fue tomada esta decisión, para poder involucrar otros aspectos afines, que habían sido tomados en consideración en nuestra actividad anterior, pero consideramos, que podíamos exteriorizar de mejor manera, incluyéndolos formalmente en uno de nuestros ejes de acción. Decidimos, que es importante controlar y fomentar a nivel de la Organización los siguientes temas:

- Disposición final de envases vacíos, según la reglamentación local y nacional vigente
- Cumplimiento de normativas vigentes relativas a la comercialización, el almacenamiento y el transporte de productos agroquímicos

Como se mencionó arriba, estos tópicos han sido observados desde el principio en nuestras actividades, para lo cual pueden dar testimonio las siguientes evidencias:

- Certificados de incineración de envases vacíos obtenidos y entregados a los distribuidores, que nos han entregado dichos desechos
- Carpetas de información de seguridad de nuestros productos, entregados a los distribuidores
- Hojas de seguridad y Tarjetas de emergencia, entregadas en las bodegas donde se almacenan nuestros productos y a los transportistas, que los reparten
- Provisión de nuestros vehículos con los diseños e implementos necesarios y requeridos para el transporte adecuado de productos agroquímicos.

En el tópico de Transferencia de conocimientos a la comunidad se realizaron las siguientes actividades:

1. "Control de la generación de resistencia en la aplicación de fungicidas" con un grupo de agricultores del sector de San Gabriel, Carchi.
2. "Uso del insecticida diflubenzuron (Corridabul), clasificado como de riesgo reducido, en el cultivo de papa y tomate" con colaboradores del almacén San Blas, Ibarra.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

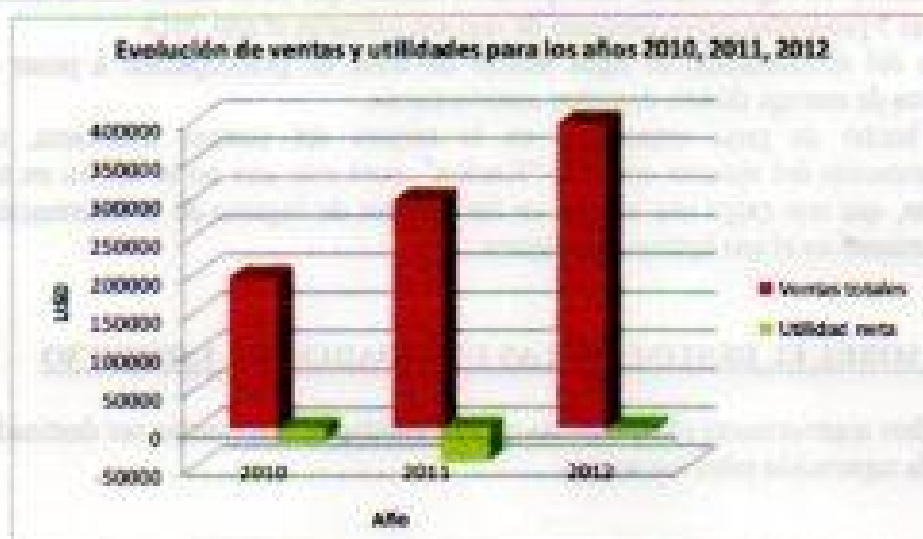
Durante el año 2012 hemos acatado fielmente las directrices y disposiciones de la Junta General de Socios, que estuvieron orientados a dar las condiciones propicias para el fortalecimiento de la Empresa, seguir con la actividad de registros de agroquímicos, ampliar el posible universo de clientes hacia niveles más bajos de la cadena de distribución y la observancia de las disposiciones legales y estatutarias.



INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

En función de lo arriba expuesto, el resultado del ejercicio del año 2012 fue el siguiente:

Parámetro	Año 2010	Año 2011	2012
Ventas en dólares	195.720,29	296.458,15	395.834,75
% Variación ventas	-	51,5%	33,5
Utilidad neta	-19315,23	-43.859,29	-7564,94
% Variación utilidad neta	-	127,1%	-82,8%



Existen varios elementos que pueden exponerse para el mejor análisis de la situación resultante. A pesar de las altas expectativas por el aumento de las ventas, en este año tampoco se pudo llegar al punto de equilibrio terminando con una pérdida de USD 7564,94. La buena noticia es que la pérdida actual es 82,8% menos que la generada el año anterior. Se observa una tendencia alentadora de negocio en marcha, al que se ha llegado gracias al apoyo de nuestro Accionista mayoritario y principal proveedor, la compañía Agria. También debo destacar el esfuerzo del personal de Agrisec, que ha aportado también a estos resultados, si no positivos, por lo menos alentadores. Es importante mencionar, que se ha podido mejorar la rentabilidad de los productos, que hemos vendido a lo largo del año 2012, que en promedio llega a unos 30%.

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

[Handwritten signature]



EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO

INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

En función de lo arriba expuesto, el resultado del ejercicio del año 2012 fue el siguiente:

Parámetro	Año 2010	Año 2011	2012
Ventas en dólares	195.720,29	296.458,15	395.874,75
% Variación ventas	-	51,9%	33,5
Utilidad neta	-19315,23	-43.859,29	-7564,94
% Variación utilidad neta	-	127,1%	-82,8%



Existen varios elementos que pueden exponerse para el mejor análisis de la situación resultante. A pesar de las altas expectativas por el aumento de las ventas, en este año tampoco se pudo llegar al punto de equilibrio terminando con una pérdida de USD 7564,94. La buena noticia es que la pérdida actual es 82,8% menos que la generada el año anterior. Se observa una tendencia alentadora de negocio en marcha, al que se ha llegado gracias al apoyo de nuestro Accionista mayoritario y principal proveedor, la compañía Agria. También debo destacar el esfuerzo del personal de Agrisec, que ha aportado también a estos resultados, si no positivos, por lo menos alentadores. Es importante mencionar, que se ha podido mejorar la rentabilidad de los productos, que hemos vendido a lo largo del año 2012, que en promedio llega a unos 30%.

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

[Handwritten signature]



AGRISEC ECUADOR S.A.

Agradezco la confianza que los señores Socios me dispensaron durante el año 2012, tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2013 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la Administración.

Atentamente,

Peter Ignatov
GERENTE GENERAL
AGRISEC ECUADOR S.A.

A nivel personal, el año 2012 me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores, lo que me permitió conocer de primera mano sus necesidades y aspiraciones, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores.

Desde la gerencia de la compañía he trabajado en estrecha colaboración con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores.

Desde la gerencia de la compañía he trabajado en estrecha colaboración con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores. Durante el año 2012 he trabajado en estrecha colaboración con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores, lo que me permitió tener un contacto directo con los socios y colaboradores.

PRINCIPALES RESULTADOS DE LA GERENCIA DE LA COMPAÑÍA AGRISEC ECUADOR S.A.

Los principales resultados de la gerencia de la compañía AGRISEC ECUADOR S.A. durante el año 2012 son los siguientes:

1. Consolidación de la compañía AGRISEC ECUADOR S.A. como una entidad legalmente constituida y operante.
2. Ejecución de los planes de negocio y proyectos de inversión de la compañía.
3. Implementación del sistema de gestión de la calidad ISO 9001:2008.

Constitución de la compañía AGRISEC ECUADOR S.A. como una entidad legalmente constituida y operante. Durante el año 2012 se constituyó la compañía AGRISEC ECUADOR S.A. como una entidad legalmente constituida y operante.