

AGRISSEC ECUADOR S.A.

INFORME ANUAL DEL ADMINISTRADOR A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO 2013

Quito, 28 de marzo de 2014

ENTORNO EMPRESARIAL

Para la economía mundial, según Informe Anual 2013 del Fondo Monetario Internacional (<http://www.intitoryexteriorspanish.pubs.htm#2013/pdf/ear13.pdf>), podemos resumir que, si bien dio muestras de estabilización en las economías avanzadas durante el ejercicio, e incluso se aceleró en cierta medida en las economías de mercados emergentes, estaba claro que probablemente persistirían las turbulencias, al menos a corto plazo. Durante el ejercicio se contrarrestaron graves amenazas para la recuperación mundial: debilitamiento de la confianza del mercado en Europa, frágil posibilidad de un abismo fiscal en Estados Unidos, y se fortaleció la estabilidad financiera si bien seguía vislumbrándose un crecimiento magro y se perfilaba una recuperación a múltiples velocidades que comprometería la recuperación mundial en un contexto de crecientes interconexiones internacionales.

A pesar de la crisis fiscal que vivió la economía y el Gobierno de Estados Unidos, que llevó hasta el cierre de las actividades gubernamentales no esenciales por varios días a fines del año 2013, la relación entre el dólar y el euro no llegó a ser 1:1, sino se mantuvo en un rango entre 1.2768 y 1.3814 (\$/€) a lo largo del año.

A nivel nacional, el año fue relativamente tranquilo. El hecho más trascendental fueron las elecciones presidenciales y de asambleistas, pero la ratificación de la línea política del mandato anterior hizo, que no se produzcan cambios especiales, que influyan de manera notoria en entorno empresarial, ni a favor, ni en contra de la actividad de negocios.

Dentro de la empresa sí se registraron hechos trascendentales, que deben ser destacados en este Informe. A principio del año, después de la visita de directivos de la Casa Matriz en Bulgaria, fue dado el visto bueno a la contratación de nuevo personal técnico - comercial con el objetivo de ampliar y mejorar la cobertura en el territorio ecuatoriano. Se contrataron dos representantes para la zona Sierra Norte, el año y para iniciar el desarrollo de la Zona Costa, el otro. Estas contrataciones, por diferentes motivos, no permitieron lograr el crecimiento buscado.

Se siguió con el proceso de aumento de capital, que se inició el año 2012 y experimentó alguna demora por el camino equivocado que se tomó con el primer asesor en el proceso y, después del cambio de la persona mencionada fue necesario deshacer algunos actos jurídicos y volver a realizarlos con las correcciones necesarias. Este trámite fue finalizado el 3 de enero del 2014.

Otro dato importante es que en el año 2013 se cumplieron 5 años de existencia de Agrisec Ecuador S.A.

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) Control de Gastos
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 2013 Agrisec inició la etapa de expansión hacia el mercado de potencial grande llamado "Zona Costa", en el cual se consideró factible e importante incursionar debido a la madurez alcanzada de Agrisec y a la gran magnitud del sector agrícola de esta zona. Por esta razón fue tomada la decisión de contratar un representante técnico - comercial en esta Zona y ubicar un centro de distribución para su servicio. Además se decidió contratar también a otro representante técnico - comercial para la Zona Sierra Norte, que hasta inicios del año 2013 fue atendida directamente por el Gerente General y con algún apoyo del único hasta entonces representante técnico comercial existente, que tenía que también atender la Zona Sierra Centro. Si bien la expansión era un objetivo central, no podían descuidarse los clientes existentes, con quienes debía mantenerse la relación suficiente para mantener y mejorar los niveles de venta alcanzados anteriormente.

La evolución del número de clientes se expone en la siguiente tabla y el gráfico resultante:

	Totales	Nuevos	Suspendidos
Año 2012	47	22	17
Año 2013	61	29	13

Tabla No. 1: Reparto y composición de clientes del año 2013 vs. año 2012

Número de clientes en 2013 vs.. 2012

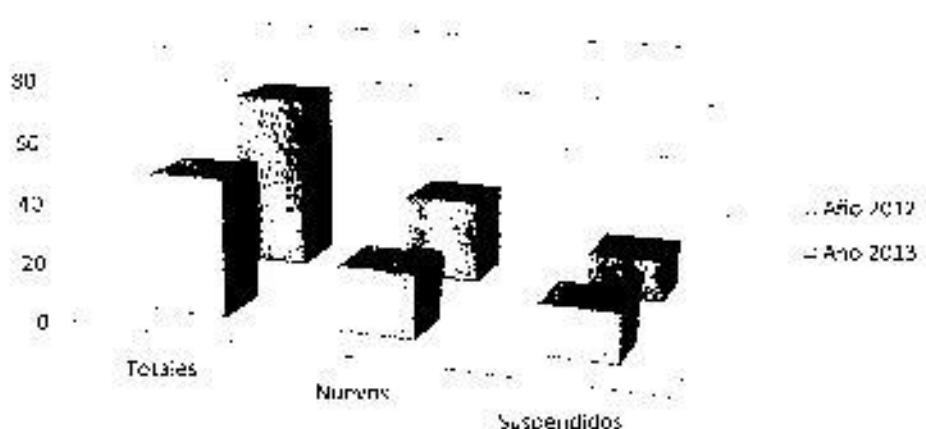


Gráfico No. 1: Reparto y composición de clientes del año 2013 vs. año 2012

	Totales	Nuevos	Suspendidos
% variación	26.79%	31.82%	-11.75%

Tabla No. 2: Variación de clientes del año 2013 vs. año 2012

% de variación de clientes en el año 2013 vs.. año 2012



Gráfico No. 2: % de variación de clientes del año 2013 vs. año 2012



El análisis de estos datos refleja que, si bien el número total de clientes activos ha aumentado, este crecimiento es inferior al que podría esperarse al ingresar a una nueva zona de la magnitud de la Zona Costa. Es un objetivo primordial que este índice de penetración en dicha zona comercial alcance un crecimiento mucho más importante en este año, sin que esto signifique que baje el nivel de cautela, puesto que, en términos generales, los clientes de esta zona presentan un potencial de pago significativamente mayor que el de los clientes de la Región Sierra.

También podemos ver, que los clientes suspendidos, es decir, los clientes con quienes no se trabajó en el año 2013, habiéndoles vendido en el 2012 ha disminuido, lo que sugiere una mejor capacidad de selección y el logro de mayor fidelidad de nuestros usuarios.

En este punto debemos indicar que el acuerdo con el macrodistribuidor de la zona del Austrí, la empresa Solinag, que se había gestionado el año 2012 tomó un rumbo perjudicial para Agrisec, por lo cual decidimos dar por terminado dicho convenio.

Como resultado de lo anterior, se obtuvo el siguiente resultado de ventas en el año 2013, que para entender de mejor forma su magnitud, se lo compara con los valores de los cuatro años anteriores.

Parámetro	2010	2011	2012	2013
Ventas totales	195.720,29	296.428,15	395.834,75	598.864,90
% Variación	51,5%	33,5%	51%	

Tabla No. 2: Ventas y variación desde el año 2010 hasta el año 2013

Ventas totales para los últimos 4 años

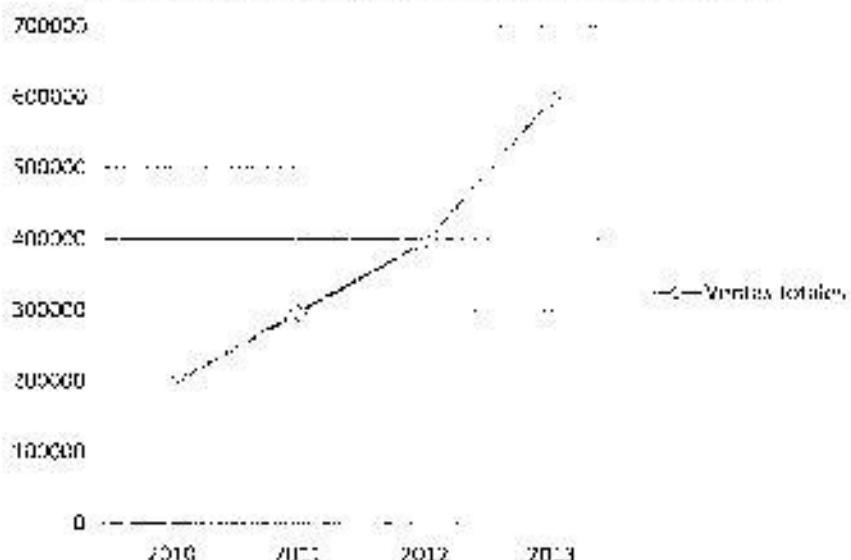


Gráfico No. 3: Ventas Totales desde el año 2010 hasta el año 2013

% de variación de ventas para los últimos 3 años

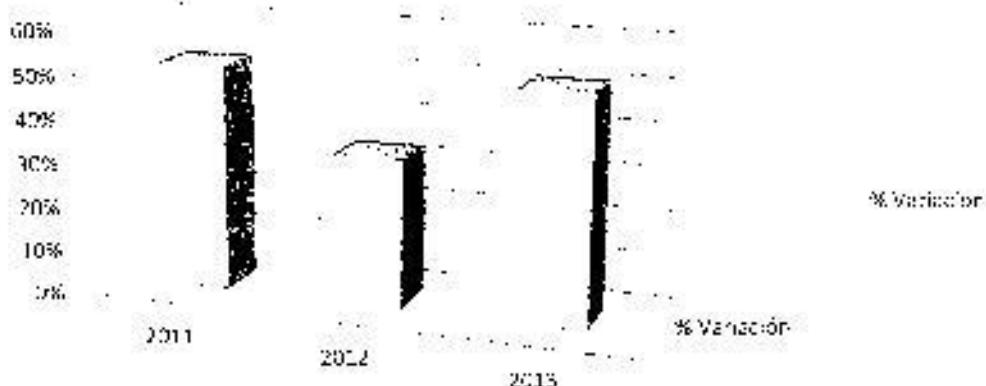


Gráfico No. 2: % de variación de Ventas Totales desde el año 2011 hasta el año 2013

Tal como la tabla y los dos gráficos lo muestran, existe una evolución positiva de este parámetro y para el último año la tasa de crecimiento ha vuelto a incrementar, aunque no se llegó a la meta sugerida por el accionista mayoritario, expresado por los directivos de Agric. que, para sustentar los nuevos egresos presupuestados por las contrataciones decisivas debió ser de USD 1.000.000 en ventas, que significaría un crecimiento aproximado de 250%.

Debido a la conformación de 3 zonas comerciales claramente definidas en el año 2013 hemos decidido monitorear y monitorear tanto su participación en el global de las ventas, cuadro su evolución año a año.

	Totales	Zona Sierra Norte	Zona Sierra Centro	Zona Costa
Año 2012	395435.86	291714.65	103339.04	0
Año 2013	528854.00	351912.00	187871.26	56084.25

Tabla No. 2: Ventas totales y de las 3 Zonas principales para el año 2012 y el año 2013

Comparación de ventas entre año 2012 y año 2013 en USD

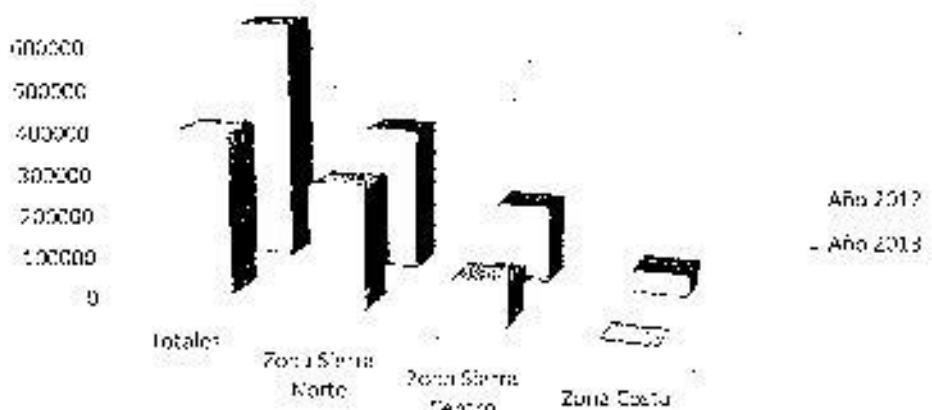


Gráfico N° 5: Venta Totales y de las tres zonas principales para el año 2012 y el año 2013

	Total	Zona Sierra		
		Norte	Centro	Costa
% variación	51.44%	20.64%	81.78%	56.08427599990136%

Tabla N° 5: % de variación de Venta Totales y de las 3 Zonas principales para el año 2012 y el año 2013

% de Variación en las ventas del año 2013 vs., las del año 2012



Gráfico N° 6: % de variación de Venta Totales y de las 3 Zonas principales para el año 2012 y el año 2013

De los datos presentados podemos concluir, que si bien la Zona Siem Norte sigue siendo la que en mayor proporción aporta al ejercicio anual, su tasa de crecimiento para el año 2013 ha sido la más baja y esto coincide plenamente con el mal desempeño del representante contratado para esa zona. Por otro lado, se recalca que, a pesar del gran crecimiento porcentual de la Zona Costa (de USD 41 a USD 56.084,26), el desempeño comercial allí logrado es muy inferior al esperado y al presupuestado.

Un análisis tradicional en este informe 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, 2012 y 2013 tenemos los siguientes resultados:

Cliente	Peso en 2010	Peso en 2011	Peso en 2012	Peso en 2013
1	55,3 %	45,0 %	26,9 %	19,8 %
2	22,1 %	27,6 %	24,8 %	18,3 %
3	9,1 %	7,6 %	7,4 %	6,6 %
4	5,0 %	3,7 %	6,0 %	4,2 %
5	3,8 %	2,8 %	5,6 %	4,1 %
6	1,1 %	2,2 %	4,8 %	3,9 %
Total peso primeros 6 clientes	95,4 %	88,9 %	75,2 %	56,9 %

Tabla No. 6: Peso de los 6 mayores clientes entre el año 2010 y el año 2013

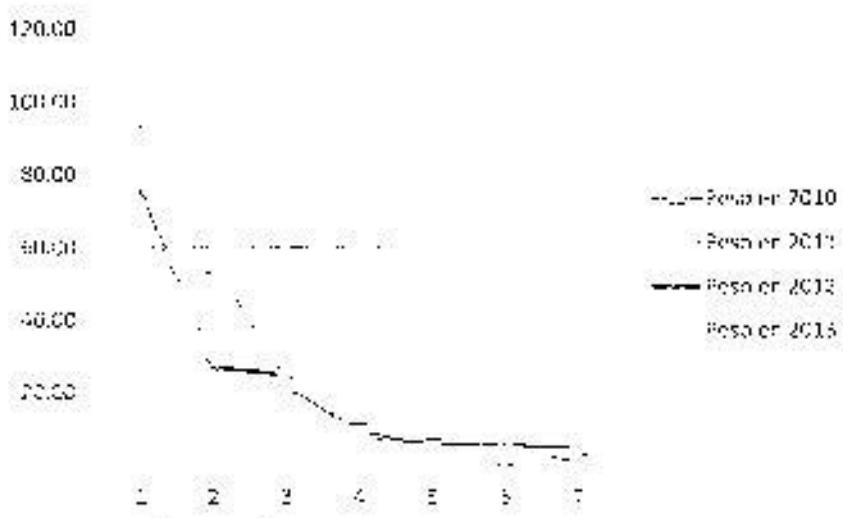


Gráfico No. 6: Peso de los 6 mayores clientes entre el año 2010 y el año 2013

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.

Egresos

Por el lado de los egresos consideramos importante comentar los siguientes temas. Para visualizar este tema presentamos los valores del año 2012 y 2013, tanto los totales, como los rubros considerados más importantes.

	Totales	De Personal	De Almacenamiento	De Publicidad
Año 2012	147468.66	65718.10	12964.59	3551.98
Año 2013	223215.97	95178.02	25474.94	1897.48

Tabla No. 7: Comparación de gastos entre el año 2012 y el año 2013

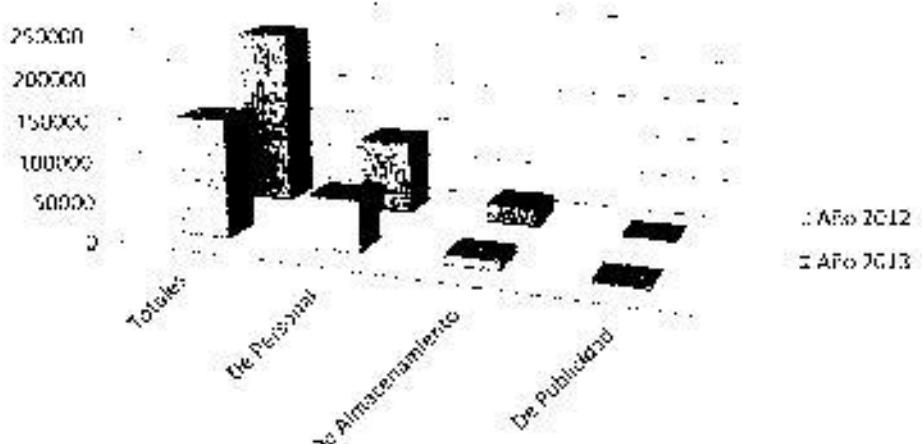
Gastos de año 2013 vs.. año 2012

Gráfico No. 8: Comparación de gastos entre el año 2012 y el año 2013

	Totales	De Personal	De Almacenamiento	De Publicidad
% variación	52%	45%	95%	-47%

Tabla No. 8: Variación de gastos entre el año 2012 y el año 2013

% de variación de los gastos del año 2013 vs.. año 2012



Gráfico No. 9: Variación de gastos entre el año 2012 y el año 2013

El análisis que se impone es que, como es lógico, el aumento del personal realizado en el año 2013 y algunos ajustes que realizamos en la remuneración de funcionarios existentes y el aumento del volumen de ventas produjeron un crecimiento en los valores correspondientes al Gasto de Personal y Almacenamiento, y en los Gastos Totales. También debe dejarse claro que, debido a los múltiples problemas existentes, desde el mes de septiembre fue ampliado el departamento contable a un asistente contable y una asesoría externa mensual. Lo que se observa, es que los gastos por publicidad han disminuido, considerando este hecho como una debilidad que debe ser analizada y el rubro debe ser atendido de mejor forma en el siguiente ejercicio.

Registros de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales

El año 2013 sigue 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 de este período.

Nombre comercial	Formulación	Tipo	Fecha de inicio	Estatus
Trinomax	Mancozeb 140 g/kg; Fungicida; Cymoxantil 40 g/kg; bactericida; oxícloruro de cobre 290 g/kg WP	Fungicida	Oct. 2010	Queda aprobado el registro el 23 de marzo de 2013
Fuerza Grebo	Mancozeb 750 g/kg WG	Fungicida	Jun. 2012	Informe desfavorable. Ensayo sitio 1. Finaliza repetición en Oct. 2013
Nasa	Glifosato 360 g/L (480 g/L sal isopropilamina) SL	Herbicida	Sep. 2012	Dossier aprobado en Agrocalidad. Faltan MSP y MAF.

Sinchi	Acetamiprid 200 g/kg : Insecticida PS	May. 2013	Inicia proceso de registro para mosca blanca en tomate crudo
Tsur	Triametonoxam 141 g/L + Lambu cyhalotrina 106 g/L EC	Jun. 2013	Inicia proceso de registro para <u>Hydrellia</u> en arroz
Arma-gan	Clopirifos 480 g/l. + Insecticida Cyperazetimol 50 g/l.	Jul. 2013	Inicia proceso de registro para Agrotis Ypsilon en arroz
Win Win	Propiconazol 400 g/l. Fungicida + Cyprosanil 50 g/l. SC	Jul. 2013	Inicia proceso de registro para velloso en rosa

Tabla No. 9: Resumen de registros en el año 2013

En el tema de los bioestimulantes/biomiméticos se logró la transferencia de los registros de su Titular anterior a nombre de Ayrisee Benader S.A., lo cual permitió la realización de la importación de estos productos.

Responsabilidad Integral / Transferencia de conocimientos hacia la comunidad

Desde fines del año 2012 el eje "Transferencia de conocimientos hacia la comunidad" evolucionó a "Responsabilidad Integral". Fue tomada esta decisión, para poder involucrar otros aspectos oficiales, que habían sido tocados en consideración en nuestra actividad anterior, pero consideramos, que podíamos extenderlos 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 tema de Transferencia de conocimientos a la comunidad, debemos reconocer que su intensidad sufrió una disminución, debido al periodo de embarazo y lactancia de nuestra colaboradora, que está encargada con la coordinación de esta actividad. Sin embargo de ello, se realizaron varias capacitaciones en el Colegio Experimental Intercultural Bilingüe "Jatari Unachu", existiendo para custodiarla los respectivos registros de asistencia.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el año 2013 hemos acatado fielmente las directrices y disposiciones de la Junta General de Socios, que estuvieron orientadas a dar las condiciones propicias para el fortalecimiento de la Empresa, seguir con la entividad 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 2013 fue el siguiente:

Utilidades netas:

AÑO 2012	USD 7564.94
AÑO 2013	USD 1881.38

Tabla No. 10: Utilidades para el año 2012 y el año 2013

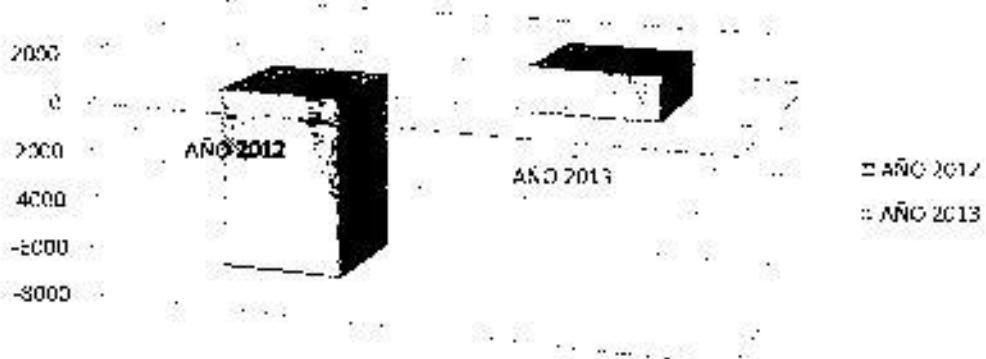
Utilidades netas del año 2013 vs.. año 2012

Gráfico No. 10: Utilidades para el año 2012 y el año 2013

El año 2013 ha sido un año de gran simbolismo para esta administración. Se ha logrado un objetivo muy importante desde el punto de vista financiero, que es alcanzar y, ligeramente pasar el tan buscado "punto de equilibrio". La utilidad real y positiva, aunque en un valor pequeño, diríamos simbólico, lograda en este ejercicio, fue el primer indicador favorable después de los esfuerzos realizados desde la creación de nuestra Empresa. Los análisis pueden ser múltiples y,

si bien, hay mucho que corregir o mejorar, existe una satisfacción personal e institucional por este resultado obtenido.

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

ANÁLISIS DE CUMPLIMIENTO DE METAS

A continuación se brinda 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 se ha dado el primer paso, contratando el representante de la Zona Costa, sin embargo no se han logrado los objetivos delineados y esperados por el accionista mayoritario. Por otro lado, se ha dado por terminada la relación con el macrodistribuidor de Aragua, pero a fines del año se logró otro contacto en esta zona, que requiere atención para lograr un mejor posicionamiento en la misma. Se ha perdido la poca presencia en Santo Domingo y la prometedora relación en las plantaciones de palma africana de San Lorenzo, Barinas, donde se debe volver a buscar oportunidades comerciales.
 2. En el registro de nuevos productos, a pesar de los esfuerzos realizados y los registros y ampliaciones de uso obtenidos, aun se tienen demoras importantes, debido a la lentitud de los trámites en Agrociudad y algunas dificultades internas. Es importante indicar, que ya se cuenta con la lista de los siguientes 6 productos cuyos procesos de registro iniciaron el año 2014.
 3. Con el aumento del volumen de las actividades comerciales de Agrosec el tema del almacramiento, si bien su valor relativo ha crecido de manera significante, ya no se lo ve con tanta preocupación, debido a un cambio de mentalidad de esta administración, donde el objetivo es mejorar la rentabilidad de los productos y optimizar el tiempo de permanencia del stock.
 4. Se ha realizado la contratación de los representantes técnico - comerciales, recomendados en el informe anterior. Los nuevos retos en este campo son la mejor selección del personal por varios inconvenientes, que se han producido con las nuevas contrataciones.
 5. Se han adquirido los vehículos recomendados en el informe anterior.
 6. Inició, aunque con alguna dificultad la comercialización de los productos bioestimulantes y bioactivadores de Agritecan Fertilizantes y se ha creado una expectativa positiva para el siguiente año 2014 con esta línea.
 7. El campo de los productos de la línea de insecticidas de uso doméstico y/o salud pública no fue atendido con ningún registro, por la imposibilidad, en este periodo, de desarrollar este línea, por su muy independiente de las que hemos cubierto hasta el momento.

PROPIUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO

la decisión de los accionistas, que las utilidades generadas en el ejercicio 2013 sean utilizadas para los pagos iguales de participación de trabajadores e impuestos y el valor restante sea reinvertido en Agrisec Ecuador S. A.



RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO 2014

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2014:

1. Realizar todos los esfuerzos factibles para dinamizar la presencia de Agrisec Ecuador S.A. en la Zona Costa y tratar de mejorar la presencia en las zonas ya atendidas, pero, por diferentes motivos se la perdió, como son Santo Domingo, San Lorenzo y el Austra
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 ampliar las opciones de venta y disminuir el impacto de los precios de venta de un cultivo específico.
3. Renovar los registros existentes y gestionar los nuevos que han sido seleccionados de los productos de Agritecn Fertilizantes
4. Mejorar drásticamente la recuperación de cartera y los flujos de pago a nuestros proveedores relacionados.

Agradezco la confianza que los señores Socios me dispensaron durante el año 2013, tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2014 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la Administración.

Atentamente,

Peter Ignatov
GERENTE GENERAL
AGRISEC ECUADOR S.A.