

AGRISEC ECUADOR S.A.**INFORME ANUAL DEL ADMINISTRADOR
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS
SOBRE EL EJERCICIO 2017**

Quito, 12 de marzo de 2018

ENTORNO EMPRESARIAL

En el año 2017 se presentaron varios eventos, que pueden considerarse como notorios, desde su significancia en el entorno empresarial.

A nivel global, no puedo evitar iniciar con el nuevo estilo de gobernar, que ha mostrado el Presidente de los Estados Unidos de América, Donald Trump, que entró en funciones a fines de enero del 2017. No hubo sorpresas en lo de fondo, debido a que con este personaje todo era posible, sin embargo se considera importante mencionar en este informe dos hechos fundamentales. En primer lugar debemos destacar la orientación proteccionista en el ámbito comercial y productivo de este gobierno, que abrió para Ecuador una mejor perspectiva para la consecución de un acuerdo comercial de alcance limitado y no de apertura total de fronteras, como era la consigna del gobierno norteamericano anterior, siendo ésta completamente opuesta a la visión del presidente anterior de Ecuador y, por ende, haciendo imposible un acuerdo entre las partes. Por otro lado, las actuaciones políticas de Donald Trump en el concierto mundial generaron algunos momentos de tensión global, como en el caso de confrontación directa con Corea del Norte, con posibles consecuencias de inicio de una guerra nuclear, así también la declaración de Jerusalén como capital de Israel, que resquebrajó nuevamente la frágil paz del Medio Oriente.

Los hechos relevantes en Europa fueron el inicio de las negociaciones para el Brexit, resuelto por votación popular en Gran Bretaña el año anterior y la declaración unilateral de independencia de Cataluña de España, que fue bloqueado por el gobierno central y se iniciaron acciones legales en contra de los líderes del movimiento independentista.

Para la relación del dólar versus el euro podemos decir que mostró una constante tendencia de apreciación del euro, que inició el año con 1,0460 \$/€ y lo terminó con 1,2005 \$/€, logrando el pico máximo el 7 de septiembre con 1,2029 \$/€.



Figura 1: Variación de la cotización del US dólar vs. el Euro durante el año 2017
Fuente: <https://es.finance.yahoo.com/chart/EURUSD>

Dentro de Ecuador, el hecho más importante fueron las elecciones presidenciales que se realizaron en dos vueltas, el 19 de febrero y 2 de abril, venciendo con estrecho margen el representante oficialista Lenin Moreno, que fue posesionado el 24 de mayo del mismo año. Al igual que con otros años electorales de las autoridades del poder ejecutivo, la incertidumbre sobre quién sería el presidente electo, hasta la realización de las elecciones y cuáles serán los lineamientos de su gestión en los primeros meses del gobierno produjeron una desaceleración de las actividades económicas, efecto que duró la mayor parte del año. Este factor influyó negativamente sobre el desempeño de las actividades comerciales en general y en el área de los agroquímicos, que nos corresponde. Efectos, que contribuyeron adicionalmente de manera negativa sobre nuestros resultados fueron la problemática con dos de los cultivos más importantes de la zona Costa, que son el arroz y el maíz. La sobreproducción, las dificultades para exportar, el contrabando, para el caso del arroz y la apertura, aunque controlada, de importaciones de maíz, comprometieron o no permitieron la recuperación de los precios de estos productos a los niveles, que los agricultores consideran rentables y está mantenido contraído el mercado de insumos y tampoco permitió la recuperación de cartera de años anteriores. El mercado del banano tuvo la ventaja de haberse firmado el acuerdo comercial con la Unión Europea, que eliminó la desventaja arancelaria, que se tenía frente a competidores directos, pero igualmente presentó su periodo de precios bajos durante los meses del verano del hemisferio norte, cuando el precio de venta de la caja de banano decayó hasta los USD 2, frente al precio oficial de USD 5.50, e incrementado para 1 de enero de 2018 a USD 6.26.

El precio del petróleo, que es el producto de exportación de mayor importancia, si bien se recuperó en comparación al año anterior, no tuvo los niveles espectaculares de otros años. Además los ingresos de liquidez por este concepto estaban muy limitados por haber sido usado este producto como el respaldo para pago de endeudamiento contratado en el gobierno anterior. El marcador de referencia para el crudo ecuatoriano, WTI, empezó el año con algo más de USD 52 / barril y con una tendencia inicial a la baja, alcanzando USD 42,74 para el 21 de junio del 2017, se recuperó, llegando a sobrepasar por unos centavos la barrera de los USD 60, para el 31 de diciembre de 2017.



Figura 2: Variación de la cotización del barril del petróleo durante el año 2017

Fuente:

<https://es.investing.com/commodities/crude-oil/zinc3MDAilCj4dG9jaEiMaW5lQ29yb3R0ilZmZiZnAwdiwi3RvY2htTGhZUNvbG9yloilZQlZTmZildnZldlloMlWQidCjY3d%3D>

12

A nivel interno para Agrisec los eventos relevantes fueron los siguientes:

- A fines del mes de enero del 2017, se produjo el robo de un contenedor con mercadería por casi USD 80 000. Esto, a parte de la pérdida directa, generó pérdidas adicionales por el desabastecimiento generado y la imposibilidad de vender en la temporada alta. A pesar de las gestiones realizadas con las autoridades, no se logró ningún indicio de los posibles responsables de este lamentable hecho. Se logró el cobro del seguro, pero aun así, la pérdida, constituida por el deducible y los gastos relacionados a la nacionalización fue importante y, evidentemente pesó al término del ejercicio.

- Salida del único representante técnico – comercial, que había quedado en la zona Costa, suscitado a principios de marzo. Este hecho obligó al gerente a iniciar un período de frecuentes viajes en esta área, para los procesos de cobro de cartera pendiente y el mantenimiento de alguna presencia de los productos en dicha circunscripción, como también para la búsqueda de nuevos clientes, macrodistribuidores, sea para entrega local, sea con el perfil de importadores directos.

- Vacaciones por maternidad de la Agrónoma de Normativa y Soporte por tres meses y el posterior trabajo con jornada de 6 horas, que llevó a dificultades en actividades relacionadas con el programa de registros y otros temas de cumplimiento normativo.

- Debilitamiento de la relación con el importador directo Fitogreen, debido a demoras en los pagos a nuestra oficina central

- Indicios de dificultades del segundo importador directo – Agrocentro Ecuador C. A. – que, si bien no producían demoras en los pagos a nuestra oficina central, sugerían el inicio de una época de toma de decisiones, que podría llevar a la disminución de los pedidos esperados y hasta el cierre de la empresa.

Si bien las dos empresas antes indicadas no eran clientes directos de Agrisec, se tenía con ellos el derecho a comisión que, si bien no llegaba al nivel de las ganancias por las ventas locales, aportaban en algo al final del año y, también, contribuían de manera importante al volumen de ventas del mercado Ecuador, del cual lleva responsabilidad directa y personal este Gerente.

- Renovación de activos. Debido a la desvinculación de los dos representantes técnico – comerciales de la zona Costa la empresa quedó con dos vehículos sin un uso claro. Se decidió, a través de Junta Extraordinaria, la venta de los dos vehículos más antiguos de la empresa (vehículo 102 del año 2007 y vehículo 103 del año 2013). Como siempre se sintió la necesidad de un vehículo de apoyo para trabajos en la sede de la empresa, se decidió la compra de otro vehículo, siendo el objetivo cubrir el costo del nuevo vehículo con el dinero de la venta de los dos antiguos. Se tuvo suerte en esta tarea, puesto que se encontró un vehículo de segunda mano, pero con muy poco recorrido, cuyo precio de compra fue cubierto por la venta de los dos otros. Al nuevo vehículo se le asignó el número 108. De esta manera la empresa se quedó con cuatro vehículos, tres del año 2014 y uno del 2015.

Respecto al nivel de importaciones ya no se tenía la restricción implementada por nuestra oficina central el año anterior (2016), sin embargo, ante el endeudamiento existente, esta dirección trataba de realizar los pedidos de la manera más cercana a la necesidad real de la empresa y, al igual a años anteriores se produjo desabastecimiento.

Con la salida del representante técnico – comercial de la zona Costa, el personal dedicado a ventas se redujo a:

Zona Norte: Provincias de Carchi, Imbabura, Esmeraldas, Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas, macrodistribuidor en Manabí, Sucumbios y Orellana.

Zona Sierra Centro: Provincias de Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Bolívar

Zona Austro y frontera sur (macrodistribuidor de Cuenca)

Zona Costa: Si bien la empresa quedó sin representante fijo en esta zona se trató de mantener la presencia de nuestros productos, trabajando con clientes existentes desde antes, que habían mostrado un cumplimiento razonable de los pagos. Este trabajo lo realizó directamente el Gerente General aprovechando sus viajes por concepto de cobro a clientes morosos.

El personal administrativo - contable (Coordinadora Financiero - Administrativa y Subcontadora) se mantuvo igual que el año anterior, con la contratación de una nueva profesional para el primer cargo, la misma que formó parte del rol de Agrisec (la profesional anterior prestaba servicios externos).

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 agrosquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales
3. Responsabilidad Integral / Transferencia de conocimientos hacia la comunidad y participación en eventos públicos

Comercialización

Clientes/Ventas

Considerando la salida del personal de la zona Costa, el volumen de ventas ofrecidas a los accionistas para el año 2017 fue de USD 1 millón de ventas realizadas a clientes propios de Agrisec, es decir se previó una disminución en este indicador importante. Los clientes directos de nuestra oficina central, Fitogreen y Agrocentro no estaban incluidos en nuestra proyección, sin embargo se esperaba que mejoraran los valores del año anterior.

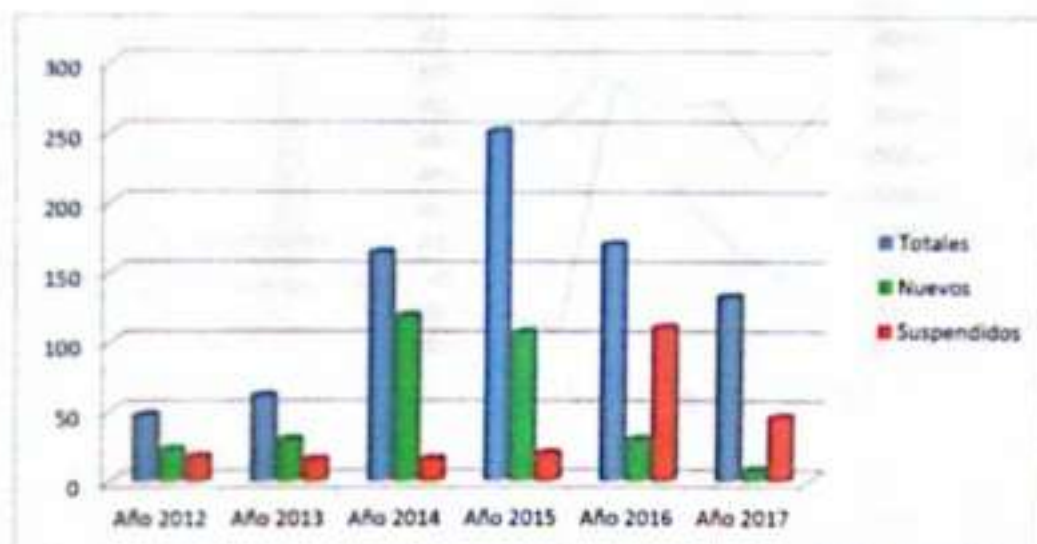
El desempeño de Agrisec permitió alcanzar el nivel de ventas ofrecido, llegando a los USD 1062592,80. Aparte de esto se recibieron USD 135108,15 de nuestra oficina central por concepto de comisiones. Si bien la meta fue alcanzada, no existe satisfacción por parte de esta dirección, debido a que los resultados finales fueron marginalmente positivos, como veremos más adelante.

Desde el punto de vista del indicador "Número de clientes atendidos" para el ejercicio 2017 se obtuvo lo siguiente

Tabla 1: Reporte y comparación de clientes entre los años 2012 y 2017

	Totales	Nuevos	Suspendidos
Año 2012	47	22	17
Año 2013	61	29	15
Año 2014	164	118	15
Año 2015	251	106	19
Año 2016	170	29	110
Año 2017	132	7	45

Fuente: Registros contables de Agrisec

**Figura 3:** Número de clientes en los años entre 2012 y 2017

Fuente: Registros contables de Agrisec

Tanto de la Tabla 1, como de la Figura 3 se desprende que, se ha dejado de atender más clientes de los nuevos que se han conseguido, lo que lógicamente resulta en la disminución del número total de los clientes atendidos. Este es el efecto de la atención casi marginal de la zona Costa y la mayor cautela de los Representantes Técnicos – Comerciales (vendedores) de la empresa en la búsqueda de expansión de sus ventas, a través de nuevos contactos comerciales, debido a los problemas de cobro de años anteriores, esto último en las zonas que permanecieron con atención directa por parte de la empresa, que fueron la Norte y la Sierra Centro

Debido a que los clientes atendidos eran de los que ya atendíamos en años anteriores, con volúmenes de venta relativamente estables, las ventas alcanzadas en el año 2017 disminuyeron en comparación del año anterior. Hay que mencionar que si se logró crecimiento de este grupo de clientes en comparación con los resultados del año anterior, puesto que las ventas totales no decayeron tanto como se pensaba, al salir de la zona Costa

Tabla No. 2: Ventas y su variación desde el año 2010 hasta el año 2017

Año	Ventas totales, USD	% variación	Año	Ventas totales, USD	% variación
2010	195720,29	-	2014	894991,69	49%
2011	296458,15	51%	2015	1402254,64 (ponderado)	57%
2012	195814,75	34%	2016	1189980,14 (ponderado)	-15%
2013	598864,90	51%	2017	1062530,76	-11%

Fuente: Registros contables de Agrisec

Nota: "Ponderado" significa que se han descontado facturas emitidas por Agrisec, para facilitar la venta a clientes directos de nuestra casa matriz. En estos años (2015 y 2016) la facturación de Agrisec fue mayor a la aquí mostrada.

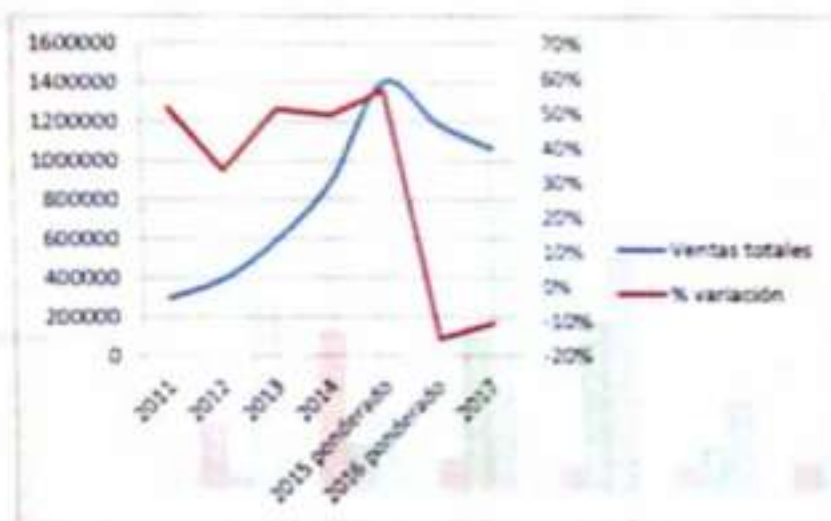


Figura 4: Ventas Totales desde el año 2010 hasta el año 2017 y variación anual

Fuente: Registros contables de Agrisec

Las ventas logradas en el año 2017 fueron de \$1062530.76, que representan una disminución del 11% en comparación con el año anterior.

Debido a la conformación de 2 zonas comerciales atendidas por los respectivos Representantes Técnico - Comerciales y de gestión directa de la Gerencia, en el año 2017 hemos seguido monitoreando, tanto su participación en el global de las ventas, cuanto su evolución año a año. Se observa que las zonas atendidas han tenido ligero crecimiento del 8% la Norte y del 2% la Sierra centro. La zona Costa, como es lógico sufre un decrecimiento muy importante del 58%.

[Firma manuscrita]

Tabla 3: Evolución de las ventas totales y de todas las zonas entre el año 2012 y el año 2017

Año	Totales	Zona Sierra Norte	Zona Sierra Centro	Zona Costa	Zona Austro	Otras ventas
2012	395455.86	291714.65	103353.01	0.00		
2013	598864.90	351912.00	187871.38	56084.26		
2014	894981.69	373378.77	343687.95	153924.25	14170.03	1522.95
2015	1402254.04	477853.66	457940.95	668452.52	33316.08	2,290.83
2016	1189980.14	443316.91	393734.03	308718.93	44210.20	
2017	1062530.76	479488.76	403300.88	130316.74	49424.28	

Fuente: Registros contables de Agrisec

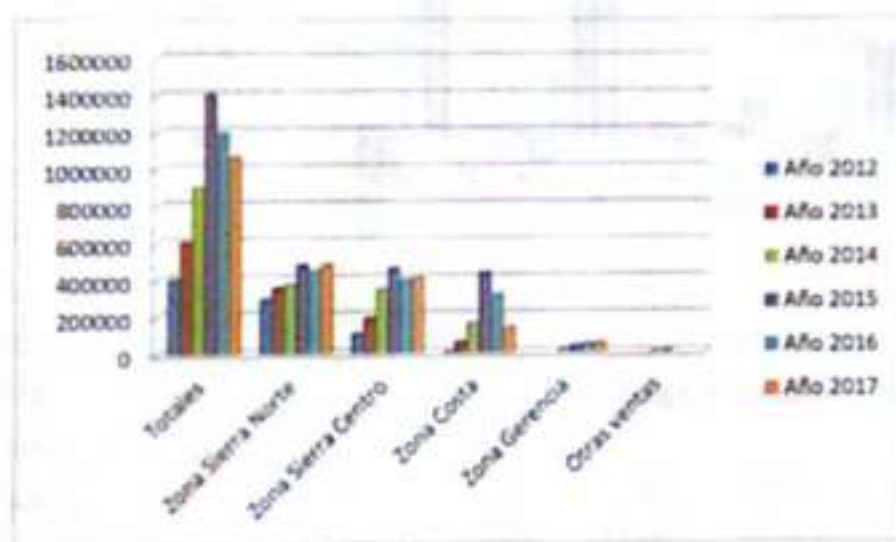


Figura 5: Ventas Totales y de las tres zonas principales entre los años 2012 y 2017

Fuente: Registros contables de Agrisec

Tabla 4: % de variación de Ventas Totales y de las 3 Zonas principales entre los años 2013 y 2017

	Totales	Zona Sierra Norte	Zona Sierra Centro	Zona Costa
% variación año 2013	51%	21%	82%	0%
% variación año 2014	49%	6%	83%	174%
% variación año 2015	83%	28%	33%	334%
% variación año 2016	-15%	-7%	-14%	-28%
% variación año 2017	-11%	8%	2%	-58%

Fuente: Registros contables de Agrisec

[Handwritten signature]

Tabla 5: Peso de los 10 mayores clientes entre el año 2014 y el año 2017, sobre el total de las ventas del año

Cliente grado	Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
	USD	% peso	USD	% peso	USD	% peso	USD	% peso
1	100863.39	27.05	106966.04	11.27	120246.40	10.10	90962.83	8.56
2	91795.44	24.76	97634.15	10.26	68872.90	5.79	89372.38	8.42
3	43084.14	1.29	28832.8	4.88	62221.15	5.23	67487.75	6.35
4	41675.62	0.00	25728.35	4.06	58828.12	4.94	62706.15	5.90
5	29115.56	5.61	22195.1	3.25	52155.36	4.40	45994.64	4.08
6	29114.44	4.53	17901.5	3.25	35274.38	2.96	40119.18	3.78
7	28650.8	4.04	15994.08	3.20	30604.92	2.57	31340.16	2.95
8	17990.40	3.78	10805.13	2.01	29243.78	2.46	28818.60	2.71
9	14305.5	2.62	10374	1.60	28728.32	2.41	27730.15	2.61
10	13692.76	2.38	9400	1.51	27433.00	2.31	27253.56	2.57
Total	410848.13	87.87	344332.15	45.91	513808.37	43.18	909256.40	47.83

Fuente: Registros contables de Agrisec

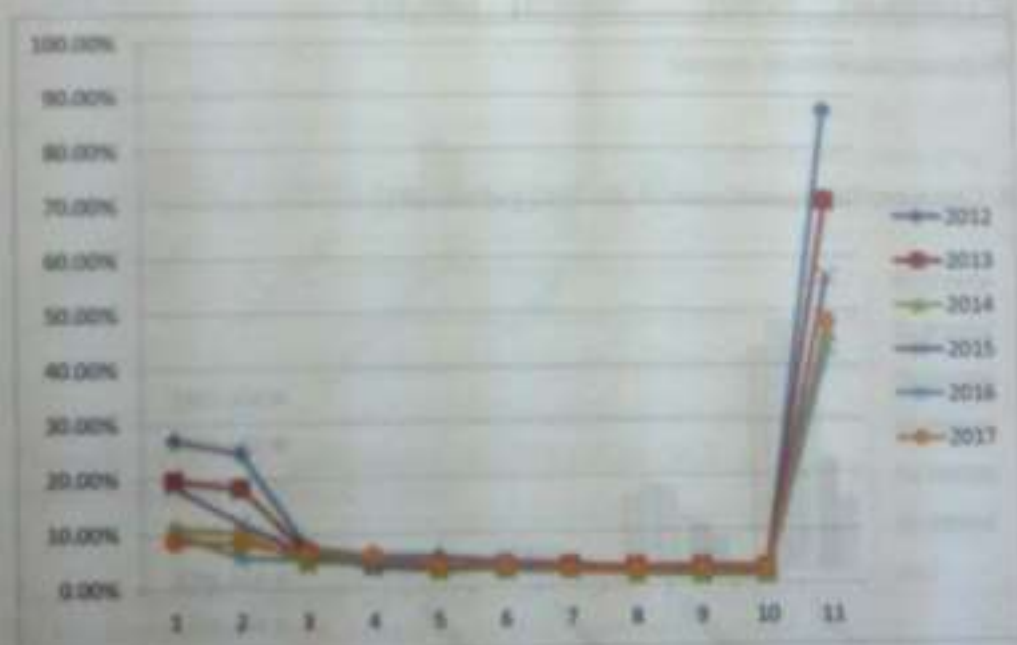


Figura 7: Peso de los 10 mayores clientes entre el año 2012 y el año 2017

Fuente: Registros contables de Agrisec

Desde el punto de vista de la razón de este análisis, es decir, qué tanto pesan los mayores clientes sobre el ingreso total de la compañía o, dicho de otra manera, cuánto se sufrirá en caso

[Handwritten signature]

de perder alguno o algunos de ellos, se concluye, que en este parámetro nos hemos vuelto un poco más dependientes de los primeros 10 clientes, puesto que su peso sube del 43% de dependencia en el año 2016 al 48% para el año 2017. Esto se debe a que se ha tenido una relativa estabilidad con los 10 mejores clientes entre los dos últimos años, que referido a la disminución global en las ventas hace que su peso haya aumentado.

Egresos

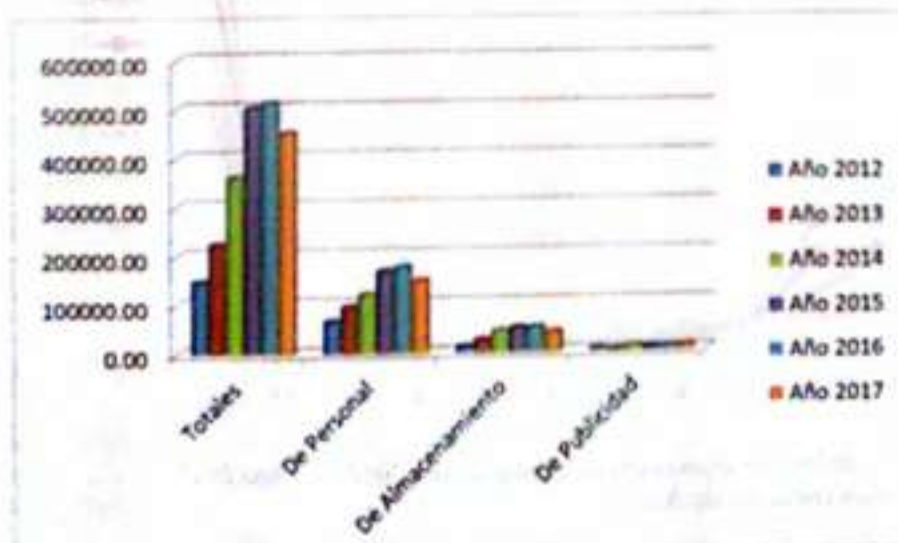
Por el lado de los egresos consideramos importante comentar los siguientes temas. Para visualizar este tema presentamos la evolución de los valores entre los años 2012 y 2017, tanto los totales, como los rubros considerados más importantes.

Tabla 6: Comparación de gastos entre el año 2012 y el año 2017

	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
Año 2014	360190.00	121028.17	44257.40	10733.63
Año 2015	501789.03	167689.20	49,654.00	6588.26
Año 2016	512248.96	175716.03	50286.08	6783.44
Año 2017	450305.41	160960	41425.72	10866.41

Fuente: Registros contables de Agrisec

Figura 8: Comparación de gastos entre el año 2012 y el año 2017



Fuente: Registros contables de Agrisec

Tabla 7: Variación de gastos entre el año 2013 y el año 2017

	Totales	De Personal	De Almacena- miento	De Publicidad
% variación 2012 - 2013	51%	45%	96%	-47%
% variación 2013 - 2014	61%	27%	74%	466%
% variación 2014 - 2015	39%	39%	12%	-39%
% variación 2015 - 2016	2%	4.8%	1.3%	3%
% variación 2016 - 2017	-12%	-15%	-18%	60%

Fuente: Registros contables de Agrisec

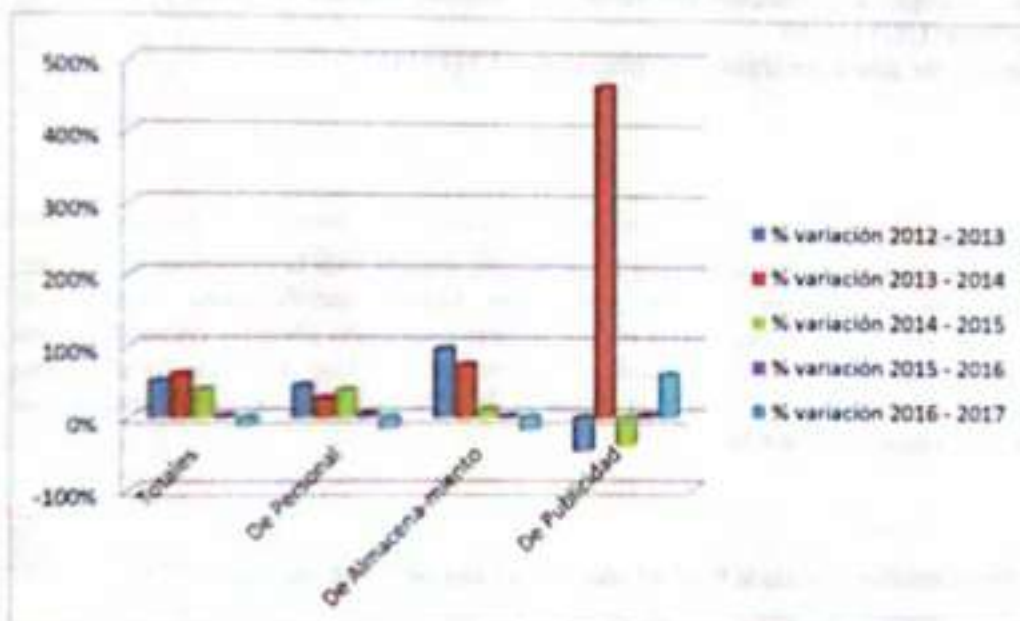


Figura 9: Variación de gastos entre el año 2013 y el año 2017

Fuente: Registros contables de Agrisec

En el análisis de los gastos es importante manifestar que para poder compararlos con los egresos de los años anteriores se ha tomado en consideración solamente los gastos que corresponden a los mismos conceptos que se evaluaron y reportaron en los otros ejercicios. Sin esta consideración, los gastos totales del año 2017 fueron de USD 697550, divididos en los USD 450305 relacionados con el giro del negocio y otros por USD 247245, correspondientes a varios ajustes requeridos por la auditoría externa y la pérdida del contenedor a inicios del año. En los dos casos hay valores de "gastos", por un lado e "ingresos", por otro, que hacen que el valor neto del efecto sea menor, pero el requerimiento fue de registrarlos individualmente.

Del análisis de estos valores se desprende que la disminución del personal realizado a fines del 2016 e inicio del 2017 (la salida de los dos representantes técnico comerciales de la zona Costa), permitió una disminución en los gastos directos en personal en 15%, a pesar que se realizó la contratación de la Coordinadora Financiera – Administrativa como parte del rol, siendo la anterior como contratación externa (servicios profesionales). Otra disminución en los gastos monitoreados a lo largo del tiempo fue en lo referente al almacenamiento (-18%). Este hecho no se lo considera positivo, porque confirma lo indicado en otra parte de este reporte sobre los periodos de desabastecimiento. Por último, el rubro de publicidad muestra un aumento porcentual importante (60%), aunque en valores monetarios corresponde a menos de 1% de las ventas, por lo cual está dentro de los rangos aceptables.

Como resultado del análisis anterior los gastos del giro del negocio, es decir, evaluados sobre la misma base que en los años anteriores, han presentado una disminución global del 12%.

Es importante reconocer que parte de los gastos totales del ejercicio fueron cubiertos por valores aceptados por nuestra oficina central, que fueron según sigue:

- Por concepto de comisiones por venta a los clientes directos Fitogreen y Acrocentro Ecuador: USD 135108
- Reposición gastos por registros de plaguicidas: USD 31413.

Endeudamiento

La tolerancia de nuestra oficina central nos ha permitido, durante toda la existencia de Agrisec, cubrir todas las obligaciones con los proveedores locales, sacrificándose mediante el estiramiento de los plazos de pago hacia ellos e incluso asumiendo pérdidas cruzándolas con cuentas por cobrar, que disminuía la deuda artificialmente. El flujo de pagos hacia nuestra oficina central en los últimos 4 años y la deuda al final de cada uno de estos ejercicios se presentan en la Tabla 8 y Figura 10.

Tabla 8: Pagos anuales y deuda al final del año entre el año 2013 y el año 2017

Año	Pagos	Deuda al final del año
2014	280247.16	766502.79
2015	727873.98	1448522.35
2016	855873.33	998991.15
2017	539711.15	794515.85

Fuente: Registros contables de Agrisec



Figura 10: Pagos realizados y deuda / oficina central entre 2014 y 2017

Fuente: Registros contables de Agrisee

Si bien, la flexibilidad en los cobros es una importante ayuda para la compañía, la lógica del negocio no permite que sea una práctica sin fin. Por esta razón, se decidió determinar la deuda existente de Agrisee hacia sus dos proveedores principales, Zenith Crop Sciences Bulgaria Ltd. y Agría S. A. y, a fines de noviembre de 2017, acordar un plan de pagos para cubrir estas obligaciones.

Registros de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales

En el año 2017 se obtuvieron tres registros nuevos y algunas ampliaciones de uso de productos registrados en años anteriores. Se iniciaron algunas ampliaciones, pero varias de ellas no concluyeron con su aprobación en el mismo año. Se presenta en la tabla solo lo obtenido.

Tabla 9: Registros y ampliaciones de uso obtenidos el año 2017

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTES Y FORMULACIÓN	FUNCIÓN	OBSERVACIÓN
FEN	Fenoxaprop-p-ethyl 69 g/L EC	Herbicida	Registro nuevo
FLUAZENTH	Fluazinam 500 g/L SC	Fungicida	Registro nuevo
DESANT	Mancozeb 600 g/kg + Dimetomorph 90 g/kg WP	Fungicida	Registro nuevo
ARMA-GAN	Chlorpyrifos 480 g/L + Cypermethrin 50 g/L EC	Insecticida	Ampliación en papa
WIN WIN	Propamocarb 400 g/L + Cymoxanil 50 g/L SC	Fungicida	Ampliación en papa

Fuente: Registros de Agrisee

En el campo de los fertilizantes, todo el año 2017 fue perdido, debido a que se produjo el traspaso de competencia desde el Ministerio de Agricultura a Agrocalidad, donde se enfrascaron en la elaboración de una nueva normativa. Hubo dos fertilizantes del grupo de los 6 nuevos, que por poco no obtuvieron su registro bajo la modalidad anterior a principios del año 2017 y, al

cambiar dicha competencia no fueron registrados hasta el término de este año. Para esta demora contribuyó también la maternidad de la agrónoma de soporte y normativa. La misma problemática sufrieron los cuatro fertilizantes, que se manejaban desde el principio, que fueron encargados a consultores externos desde principios de septiembre y no se logró el registro de ninguno hasta el final del año.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el año 2017 hemos acatado fielmente las directrices y disposiciones de la Junta General de Socios, que estuvieron orientados en la búsqueda de condiciones propicias para el fortalecimiento de la Empresa, seguir con la actividad de registros de agroquímicos, ampliar el posible universo de clientes y la observancia de las disposiciones legales y estatutarias. Entre las decisiones tomadas por la Junta General de Socios a lo largo del año, las más importantes han sido las siguientes:

- Junta de 21 de julio de 2017: Aprobación de venta de dos vehículos y ratificación de la compra de un vehículo
- Junta de 21 de noviembre de 2017: Regularizar registros pendientes del Impuesto a la Salida de Divisas y depreciaciones por USD 62780,62, que se contabilizan en la cuenta 3.6.02.01 Pérdidas acumuladas de años anteriores

Otras juntas realizadas durante el ejercicio fueron:

- Junta General Ordinaria Universal, el 27 de marzo de 2017
- Junta General Extraordinaria Universal, el 26 de junio de 2017, para la designación de los Auditores Externos para el ejercicio 2017
- Junta General Extraordinaria Universal, el 21 de julio de 2017, para la designación del Comisario para el ejercicio 2017
- Junta General Extraordinaria Universal, el 22 de diciembre de 2017, para la aprobación de ajustes contra cuentas patrimoniales

INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

En función de lo arriba expuesto, el resultado del ejercicio del año 2017 fue el siguiente

Utilidades netas:

Tabla 10: Utilidades desde el año 2012 hasta el año 2017

AÑO 2012	-7564.94
AÑO 2013	1881.38
AÑO 2014	-32.174.81
AÑO 2015	-7.548.01
AÑO 2016	2284.99
AÑO 2017	8854.85

Fuente: Registros contables de Agriseec

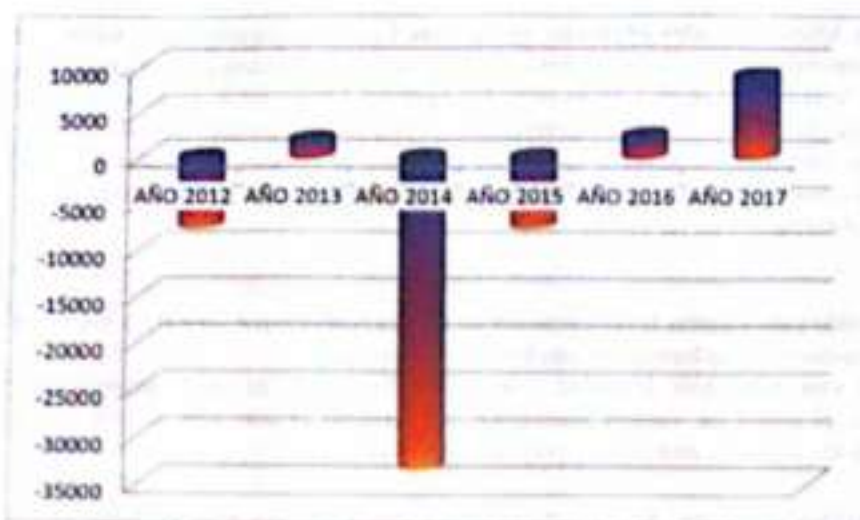


Figura 11: Resultados para los años 2012 a 2017

Fuente: Registros contables de Agrisec

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

Es importante indicar lo siguiente:

- La utilidad reportada fue alcanzada gracias también a las generosas comisiones y la reposición de gastos por registros, reconocidas por nuestra oficina central
- El ejercicio 2017 fue insuficiente para cubrir las necesidades operativas de la empresa solo por el giro del negocio, por lo cual es necesario generar nuevas oportunidades comerciales para el año 2018, sean estas de clientes de poco riesgo propios de Agrisec o compradores directos de nuestra oficina central, que generen más comisiones que pérdida de ventas por dejar de atender clientes en zonas de los importadores
- No se ha resuelto el tema de las cuentas por cobrar de años anteriores. Si bien no existen nuevos morosos, de los que hubo a fines del año 2016 se ha logrado cobrar alrededor del 11%. Se han logrado varias sentencias favorables y acuerdos formales de pago, a través de audiencias de mediación, pero esto no ha sido suficiente para alcanzar un porcentaje de cobro razonable. Durante el año 2017 se iniciaron 5 nuevos procesos judiciales, correspondientes a clientes de la zona Sierra Norte. Ellos se suman a otros tres, iniciados el año anterior – 2 de la zona Sierra Norte y uno de Santo Domingo.

El reto para el año 2017, al igual que el que fue para el año 2016, es el de optimizar estos rubros en la búsqueda de la rentabilidad de la Empresa en conjunto con la satisfacción de las partes interesadas.

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.- Analizar los bajos resultados obtenidos en la zona Costa principalmente y tomar las medidas correctivas para revertirlos. Este objetivo no pudo ser alcanzado. Debido a la disposición de la oficina central de no contratar personal propio en la zona la presencia de la empresa en esta región fue decayendo. Si bien se pudieron atender algunos clientes conocidos de años anteriores, no se generaron nuevos y se dejaron de atender muchos. La actividad comercial en la zona era reactiva y no proactiva y esto, tal como se suponía, generó una disminución en las ventas.
- 2.- Seguir luchando para mejorar la recuperación de cartera (cuentas por cobrar) y los flujos de pago a nuestros proveedores relacionados (cuentas por pagar).
Se desplegó una importante actividad, orientada a la gestión amistosa, prejudicial y judicial para el cobro de valores adeudados. Se terminó el año con los siguientes resultados de los procesos amistosos y prejudiciales / judiciales.
 - Arreglos amistosos. Se lograron acuerdos con 8 clientes y un ex funcionario, quien asumió las deudas de 3 clientes. Las experiencias con los diferentes sujetos son diferentes, pero en conjunto se espera una recuperación del 80 % de la mayoría de ellos.
 - Procesos prejudiciales. Durante el año 2017 no se logró ningún cobro mediante la notificación de un abogado
 - Procesos judiciales
 - Mediación. Se lograron tres acuerdos por el mecanismo de la mediación, de los cuales el uno se cumplió en alrededor del 80%, el otro no se cumplió y en el tercero se acordó un pago único para junio del 2018, del que se desconoce si se va a producir
 - Juicio. Se alcanzaron sentencias favorables en los tres procesos iniciados el año 2016, pero de ninguno se logró algún cobro hasta fines del 2017
- 3.- Buscar estrategias para la introducción de los nuevos productos (registros obtenidos los últimos dos años), cuales, por las restricciones de las importaciones no han sido traídos para su introducción en el mercado.
En este rubro se alcanzaron resultados mixtos. El producto Arma-gan se posicionó rápidamente y entró en la categoría de los de rápida rotación. No así fue el caso de los productos Tsar y Dotrizenth, los cuales por su alto precio y la falta de planes adecuados de marketing no alcanzaron una rotación razonable. Otro problema importante para estos dos últimos productos fue que tenían registro para cultivos de la costa (arroz y banano respectivamente), donde no se contaba con personal, que realice la gestión sistemática de ventas, mientras que donde se tenía el personal (Sierra), no se contaba con el registro de cultivos.
Otro producto, cuyo registro se obtuvo (Fen, fenoxaprop - p - etil), ni siquiera se pensó en su importación, debido a que es un herbicida específico para arroz, que tiene un uso bastante especializado y no se disponía de personal en la zona Costa que gestione su introducción.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO

El ejercicio 2017 generó utilidades por USD 8854,85. Se ha decidido por parte de los accionistas que este dinero se registre en la contabilidad para una futura distribución entre los socios.

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS ANTE LA JUNTA PARA EL EJERCICIO 2018

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2018:

- 1.- Determinar cuidadosamente las estrategias de coexistencia entre la operación propia de Agriseq y la de los potenciales clientes para importación directa, que deben ser generados por el requerimiento de nuestra oficina central
- 2.- Cumplir fielmente el plan de pago firmado con nuestra oficina central, sin descuidar el pago de las nuevas obligaciones
- 3.- Mejorar el nivel de recuperación de los clientes morosos o, desistir con los que el análisis costo beneficio es desfavorable.

Agradezco la confianza que los señores Socios me dispensaron durante el año 2017. Tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2018 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la Administración.

Atentamente,



Peter Ignatov
GERENTE GENERAL
AGRISEC ECUADOR S.A.