

## AGRISEC ECUADOR S.A.

### INFORME ANUAL DEL ADMINISTRADOR A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO 2018

Quito, 19 de febrero de 2019

#### ENTORNO EMPRESARIAL

En el año 2018 se presentaron varios eventos, que pueden considerarse como notorios, desde su significancia en el entorno empresarial.

Desde el primer trimestre del 2018 se acentuaron las amenazas del gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica hacia China sobre la implementación de medidas restrictivas hacia productos de origen chino debido a la utilización de prácticas desleales de comercio y de aprovechamiento irregular de propiedad intelectual. Estas amenazas se convirtieron en una verdadera guerra comercial a partir de mediados de año, debido a la imposición de medidas arancelarias mutuas por USD 50 000 000 inicialmente y USD 100 000 000 adicionales de EEUU a China después. Existen varios análisis, algunos contradictorios sobre quién perdió más de esta guerra y lo único cierto es que, después de este enfrentamiento los dos países iniciaron negociación, que están aún en proceso. A parte de los efectos que sintieron los dos involucrados directos en este conflicto comercial, siendo estos las dos mayores economías del mundo, evidentemente hubo efectos colaterales a las economías más pequeñas. El más lógico de suponer es que parte de la producción china, que empezó a experimentar problemas para su ingreso en EEUU tuvo que ser direccionada hacia otros mercados, provocando una sobreoferta allá y disminución de los precios.

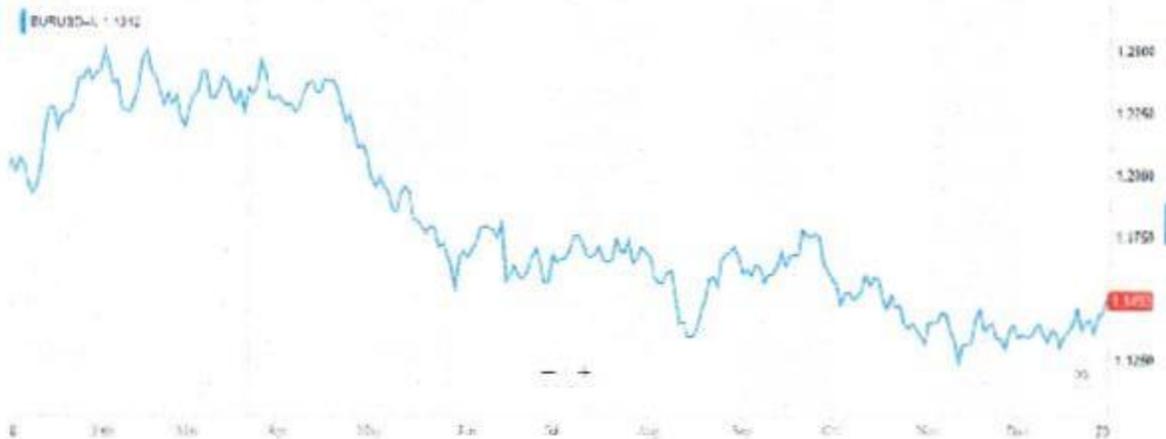
Otro hecho importante a nivel internacional de la región de Sudamérica fue el inicio de la ola migratoria de ciudadanos de Venezuela, que generó tensiones en los puntos fronterizos de entrada y salida y la declaratoria de emergencia en varias provincias de Ecuador. Si bien este evento no tuvo un efecto directo sobre la actividad de comercialización de productos fitosanitarios, generó cierto desbalances económicos en el estado y probablemente desvió fondos, que podrían haber sido utilizados en el fomento de la agricultura.

Para la relación del dólar versus el euro podemos decir que ésta mostró una tendencia de apreciación del euro hasta mediados de febrero, llegando a su máximo de 1,2510 \$/€ el 1 de febrero, un período de estabilidad con un promedio de 1,23 \$/€ hasta mediados de abril de 2018 y una disminución con mínimo de 1,1233 \$/€ para el 12 de noviembre y una ligera apreciación hasta 1,1493 \$/€ para el 31 de diciembre (ver Figura 1).

Dentro de Ecuador, se presentaron algunos eventos que tuvieron efecto sobre el ambiente empresarial, entre los cuales cuentan los siguientes.

El inicio de año fue de espera con la mayoría de las actividades empresariales en stand by, debido a la realización de una consulta popular, que más que las respuestas de las preguntas en sí, buscaba la legitimación del gobierno, como sus mismos funcionarios expresaban.

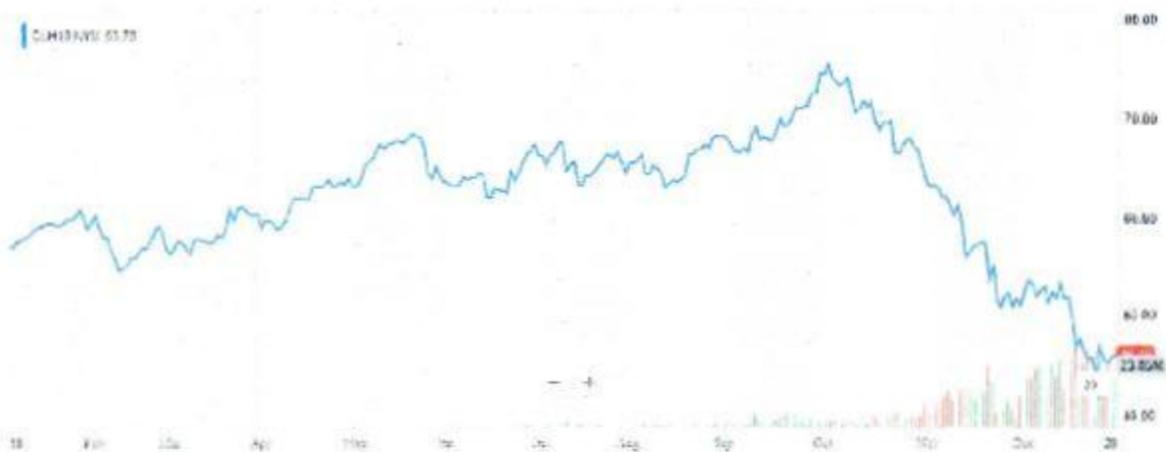




**Figura 1:** Variación de la cotización del US dólar vs. el Euro durante el año 2018  
Fuente: <https://es.finance.yahoo.com/chart/EURUSD>

Una vez “ganada” dicha consulta popular, pues en las siete preguntas se obtuvo un “sí” mayoritario, empezó un proceso de cesación de autoridades de diferentes instituciones públicas, Contraloría General del Estado, Fiscalía General del Estado, Procuraduría General del Estado, Asamblea Nacional, Consejo de la Judicatura, Defensoría del Pueblo, Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos, entre otros varios, hechos que contribuyeron a generar una ambiente insano para la inversión y el desarrollo de las actividades empresariales.

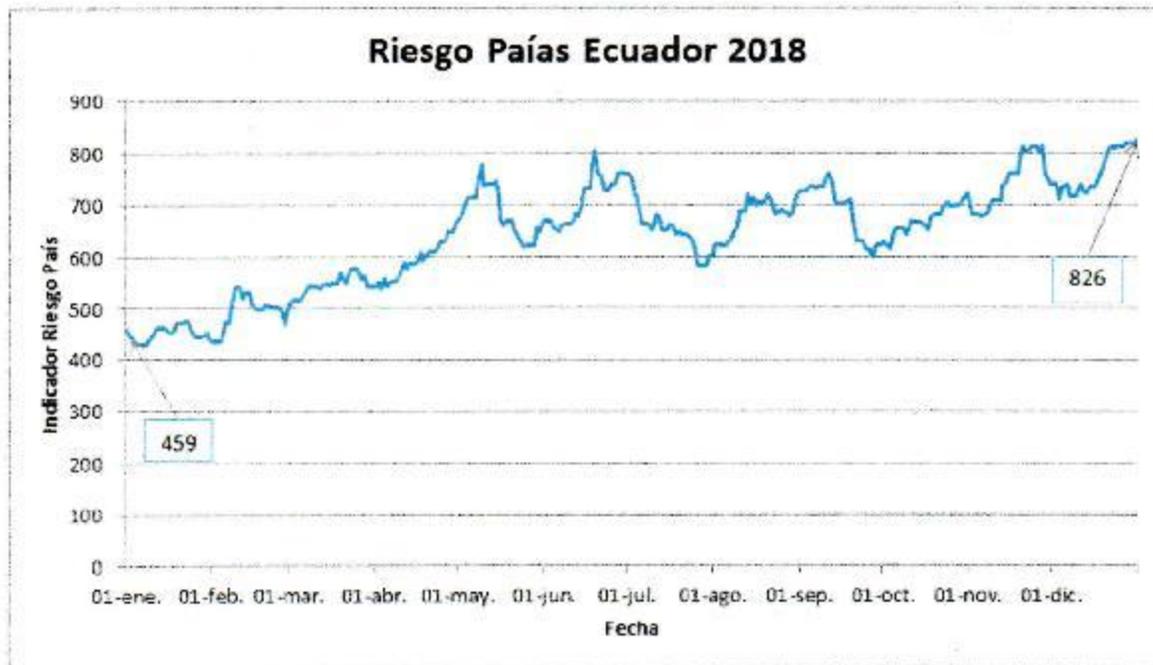
El precio del petróleo, que es el producto de exportación de mayor importancia para Ecuador, mostró una tendencia creciente, empezando con \$57,16 / barril, el 2 de enero de 2018 y llegando a \$75,60 / barril el 2 de octubre de 2018. A partir de esta última fecha inició un brusco descenso, llegando a \$46,16 / barril para el 31 de diciembre de 2018 (ver Figura 2).



**Figura 2:** Variación de la cotización del barril del petróleo durante el año 2018  
Fuente: <https://finance.yahoo.com/quote/CLH19.NYM/chart>

El frente económico del gobierno debió enfrentar problemas internos, siendo el principal, según varios analistas, el del tamaño exagerado del Estado y se tomaron medidas de ajuste, como el aumento en el precio de las gasolinas, extra y super.

Con las turbulencias en lo político y en lo económico, los indicadores económicos y los socio-económicos no tardaron en mostrar su comportamiento negativo. El indicador Riesgo País para Ecuador a lo largo del 2018, creció desde 459 puntos, para el 1 de enero, hasta casi el doble – 826, para el 31 de diciembre.



**Figura 3:** Variación del Riesgo País para Ecuador durante el año 2018

Fuente: Banco Central de Ecuador

Este registro, sin duda, no ayudó a una mayor inversión en el País y la dinamización de la economía.

A nivel interno para Agrisec los eventos relevantes para el año 2018 fueron los siguientes:

- A fines del mes de febrero se concretó la relación de un funcionario externo a Agrisec, modalidad freelance, que generó contactos con cinco interesados a realizar importaciones directas, según fue la instrucción de nuestra oficina central el año anterior.
- Se mantuvo el debilitamiento de la relación con el importador directo Fitogreen, debido a demoras en los pagos a nuestra oficina central. En este año se gestionó solo una importación.
- Las dificultades del segundo importador directo – Agrocentro Ecuador C. A. se manifestaron en una suspensión de importaciones, durante este año, generándose solamente una al final del periodo.
- Se generó un nuevo macrodistribuidor distribuidor en parte de la Sierra, a quién se le entregó el manejo en exclusividad de dos productos – Corridabul y Triomax.

Con las nuevas relaciones comerciales generadas fue necesario ceder la cobertura en ciertas zonas o con ciertos productos.

Zona Norte: Provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Sucumbios y Orellana. Tuvo que dejar las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas, como también el macrodistribuidor en la provincia de Manabí, que atendía hasta el año anterior.

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

Zona Austro y frontera sur (macrodistribuidor de Cuenca)

Zona Costa: Al igual que en el año anterior, 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.

### **METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS, GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO**

Las metas de Agriseq 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*

El desempeño de Agriseq permitió alcanzar el siguiente nivel de ventas:

Facturado por Agriseq y resultado oficial de ventas: USD 1 635 178.39, compuesto por los siguientes rubros:

- USD 1 210 939.64 de ventas locales de Agriseq
- USD 424 238.75 de facturación a clientes, que debían ser importadores directos de Agria, pero que no pudieron habilitar su condición de importador y recibieron sus pedidos como ventas locales de Agriseq

Además, esta administración considera importante indicar que han gestionado por Agriseq, pero facturado por nuestra casa matriz Agria las siguientes ventas:

- USD 301 186.39 por importaciones directas (Fitogreen por USD 111 375, Agrocentro Ecuador C. A. por USD 48 000 y USD 141 811.39 por importación de Infiec)

Tomando en consideración lo anterior puede manifestarse, que las ventas logradas en el mercado Ecuador, gracias al trabajo y existencia de Agriseq, fueron por un total de USD 1 936 364,78.



Desde el punto de vista del indicador “Número de clientes atendidos” para el ejercicio 2018 se obtuvo lo siguiente:

**Tabla 1:** Reporte y comparación de clientes entre los años 2012 y 2018

Año	Totales	Nuevos	Suspendidos
2012	47	22	17
2013	61	29	15
2014	164	118	15
2015	251	106	19
2016	170	29	110
2017	132	7	45
2018	110	25	47

Fuente: Registros contables de Agrisec



**Figura 4:** Número de clientes en los años entre 2012 y 2018

Fuente: Registros contables de Agrisec

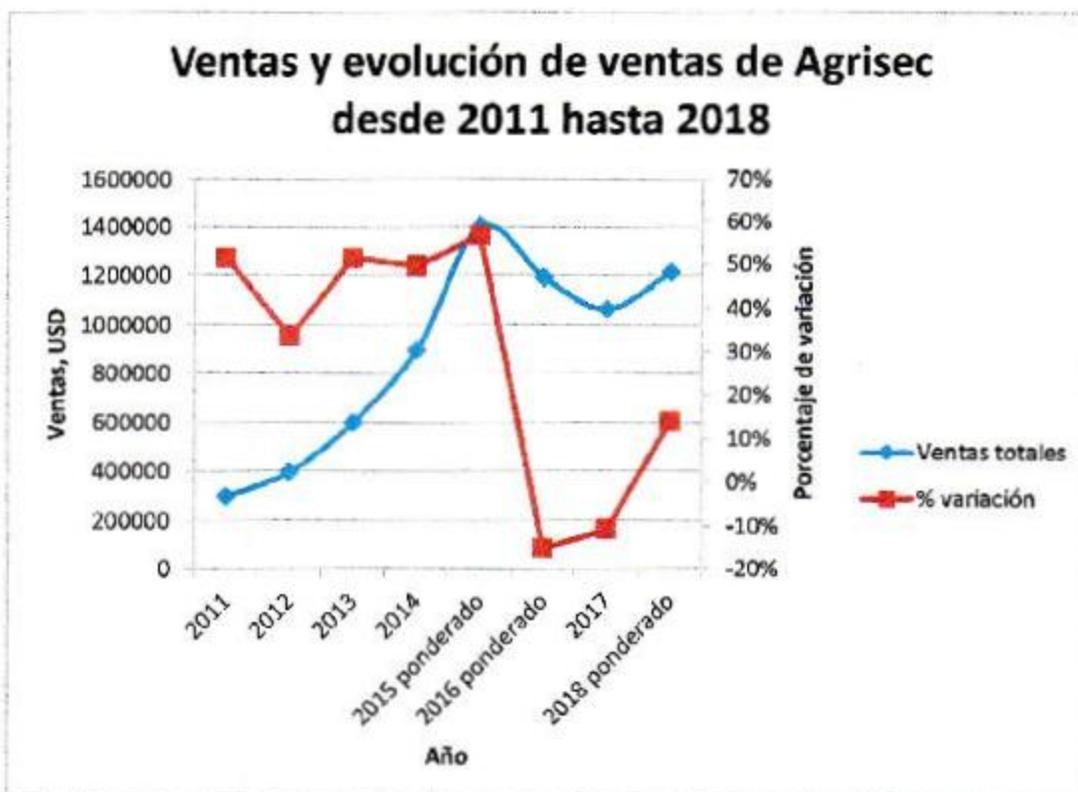
Tanto de la Tabla 1, como de la Figura 4 se observa que la tasa de disminución de clientes en el año 2018 (47 clientes descartados) se ha mantenido prácticamente igual a la del año anterior (45 clientes descartados), pero ha crecido la tasa de generación de nuevos clientes, siendo estos 7 en el año 2017 y 25 en el año 2018. Son varios los factores, que han influenciado este resultado. Por un lado se dejaron de atender algunos clientes en las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas y Manabí, por el acuerdo de cobertura con el nuevo cliente grande de esta zona. Por otro lado se tuvieron que incluir 4 de los 5 clientes grandes en el portafolio de Agrisec, debido a que estos aún no tenían habilitado su estatus de importador. También se han surgido algunas opciones coyunturales para abrir código de otros clientes en lugares estratégicos, o a lo largo de rutas que los representantes técnico-comerciales de Agrisec igualmente recorren.

**Tabla No. 2:** Ventas y su variación desde el año 2010 hasta el año 2018

Año	Ventas totales, USD	% variación	Año	Ventas totales, USD	% variación
2010	195 720,29	-	2015	1 402 254,04 (ponderado)	57%
2011	296 458,15	51%	2016	1 189 980,14 (ponderado)	-15%
2012	395 834,75	34%	2017	1 062 530,76	-11%
2013	598 864,90	51%	2018	1 210 939,64 (ponderado)	14%
2014	894 981,69	49%			

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, 2016 y 2018) la facturación de Agrisec fue mayor a la aquí mostrada.



**Figura 5:** Ventas Totales desde el año 2011 hasta el año 2018 y variación anual

Fuente: Registros contables de Agrisec

Las ventas logradas en el año 2018, del giro propio del negocio, es decir facturación de clientes locales en Ecuador (no importadores directos o que no pudieron habilitarse, pero fueron generados como clientes directos de nuestra oficina central) fueron de \$1 210 939,64, que representan un incremento del 14 en comparación con el año anterior.

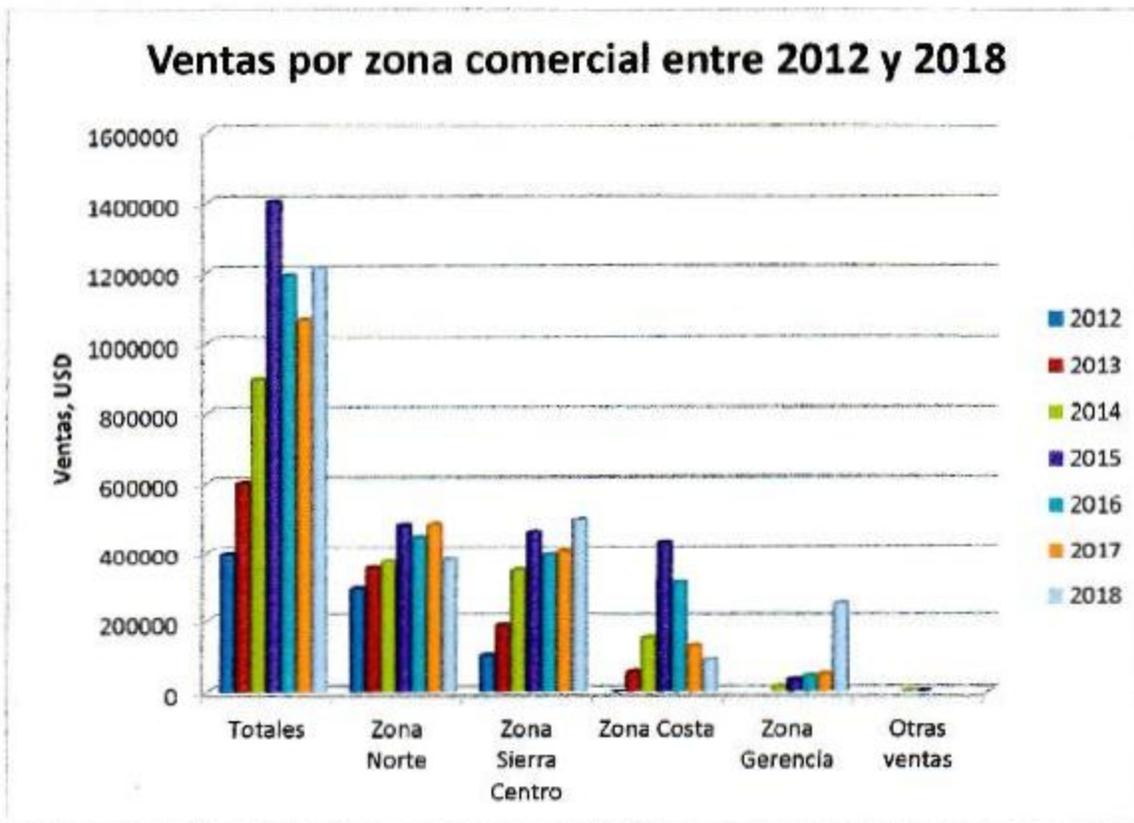
Debido a la conformación de 2 zonas comerciales atendidas por los respectivos Representantes Técnico - Comerciales y de gestión directa de la Gerencia, en el año 2018 hemos seguido

monitoreando, tanto su participación en el global de las ventas, cuanto su evolución año a año. Se observa que las zonas atendidas han tenido suertes variadas, presentando una disminución importante del 21% la de la Zona Norte, crecimiento notorio del 22% la Sierra Centro, un decrecimiento del -31% de la zona Costa, y un crecimiento del 400% de la Zona Gerencia.

**Tabla 3:** Evolución de las ventas totales y de todas las zonas entre el año 2012 y el año 2018

Año	Totales	Zona Norte	Zona Sierra Centro	Zona Costa	Zona Gerencia	Otras ventas
2012	395455.86	291714.65	103353.01	0.00	0.00	
2013	598864.90	351912.00	187871.38	56084.26	0.00	
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	
2018	1210939.64	381189.61	493400.08	89320.36	247292.59	

Fuente: Registros contables de Agrisec



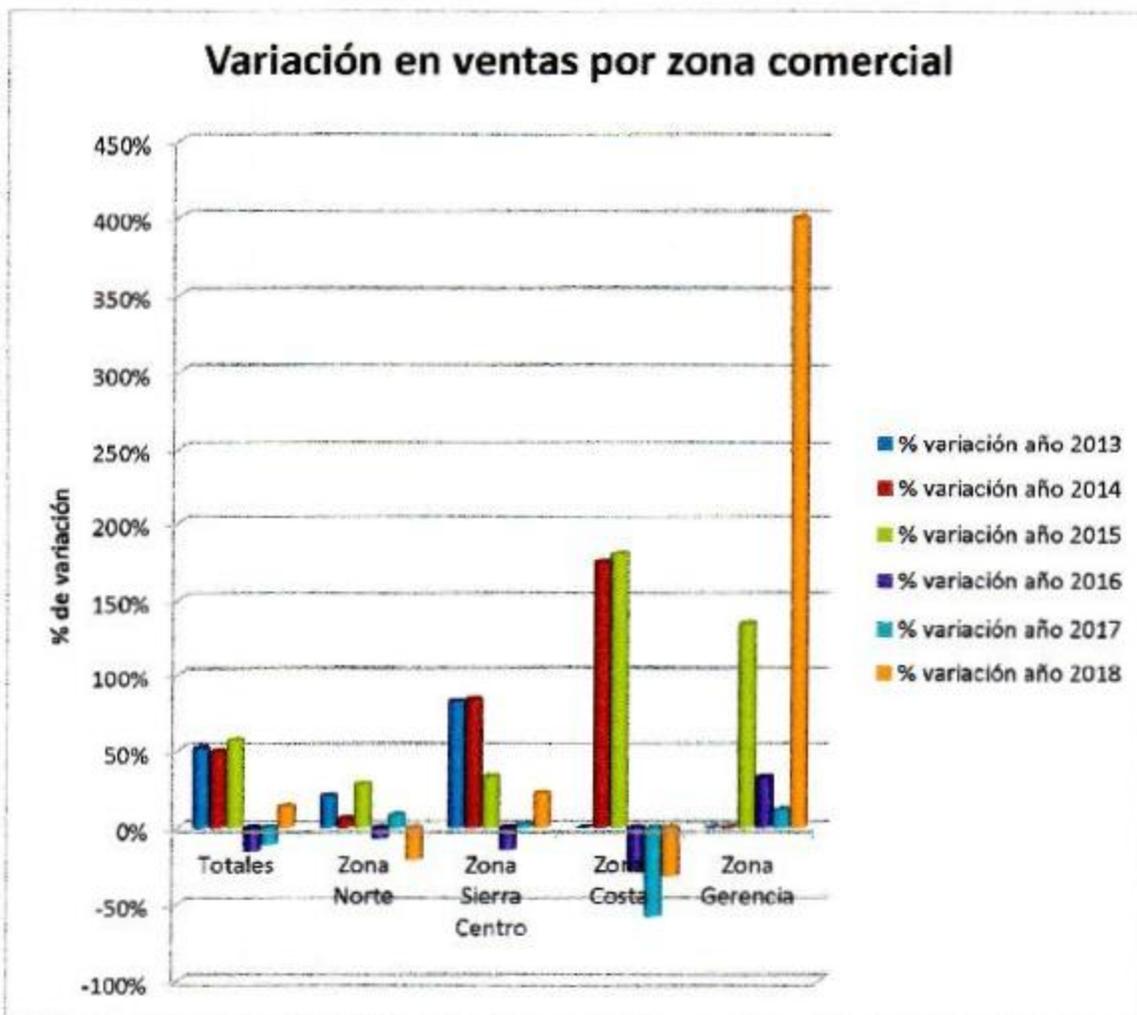
**Figura 6:** Ventas Totales y de las tres zonas principales entre los años 2012 y 2018  
Fuente: Registros contables de Agrisec

**Tabla 4:** % de variación de Ventas Totales y de las 3 Zonas principales entre los años 2013 y 2018

	Totales	Zona Norte	Zona Sierra Centro	Zona Costa	Zona Gerencia
% variación año 2013	51%	21%	82%	0%	0%
% variación año 2014	49%	6%	83%	174%	0%
% variación año 2015	83%	28%	33%	334%	135%
% variación año 2016	-15%	-7%	-14%	-28%	33%
% variación año 2017	-11%	8%	2%	-58%	12%
% variación año 2018	14	-21%	22%	-31%	400%

Fuente: Registros contables de Agrisec

**Figura 7:** % de variación de Ventas Totales y de las 3 Zonas principales entre los años 2013 y 2018



Fuente: Registros contables de Agrisec

*JF*

Sobre los datos de ventas y su evolución hay que acotar lo siguiente:

- La Zona Norte atendía hasta el año 2017 las provincias de la Costa Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí, pero, a partir del mes de marzo del 2018, estos territorios le fueron quitados por el inicio de relación comercial con un importador directo de la nuestra oficina central. Además, en la parte de la Sierra Norte se quietó también el manejo de dos productos (Corridabul y Triomax), que fueron entregados a un macrodistribuidor, debido a que no se había alcanzado un volumen de ventas razonable por parte de nuestro responsable de la zona. Esto explica la mayor parte del decrecimiento en ventas en esta zona.
- La Zona Sierra Centro ha tenido los mismos límites, que el año anterior, por lo que su crecimiento merece aplauso, mucho más, considerando que se le quitaron dos productos (Corridabul y Triomax), por haber sido entregados a un macrodistribuidor.
- La Zona Costa perdió el impulso comercial por no tener quien lo gestione y esto explica su decaimiento. Sin embargo, es esta zona, que, principalmente recibió el impulso de ventas a través de los clientes grandes (Agribba, Banacomerce y Fercultiva)
- La Zona Gerencia experimentó este crecimiento debido a la entrega a un macrodistribuidor de los productos Corridabul y Triomax (Sierra desde Tulcán hasta Ambato) y debido a las compras locales de los clientes, con quienes se negociaron compras directas de nuestra oficina central, pero por razones de tiempo para llegada de las importaciones y temporadas altas de utilización de nuestros productos se les hicieron entregas locales.

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. Esta clasificación, en los diferentes años está compuesta por diferentes clientes, por lo cual no se especifican nombres.

Realizado este análisis comparativo entre los años 2015 y 2018 tenemos los siguientes resultados:

**Tabla 5:** Peso de los 10 mayores clientes entre el año 2015 y el año 2018, sobre el total de las ventas del año

Cliente grande	Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018	
	USD	% peso						
1	106986.04	11.27	120246.46	10.10	90963.83	8.56	110304.76	9.1%
2	97934.15	10.26	68872.90	5.79	89372.38	8.41	87883.21	7.3%
3	28832.8	4.88	62221.15	5.23	67487.75	6.35	73837.15	6.1%
4	23729.35	4.66	58828.12	4.94	62706.15	5.90	60237.45	5.0%
5	22195.1	3.25	52355.36	4.40	43394.64	4.08	52960.37	4.4%
6	17901.5	3.25	35274.36	2.96	40119.18	3.78	48585.95	4.0%
7	15994.08	3.20	30604.92	2.57	31310.16	2.95	37160.66	3.1%
8	10985.13	2.01	29243.78	2.46	28818.60	2.71	36509.30	3.0%
9	10374	1.60	28728.32	2.41	27730.15	2.61	36414.16	3.0%
10	9400	1.53	27433.00	2.31	27353.56	2.57	36277.74	3.0%
Total	<b>344332.15</b>	<b>45.91</b>	<b>513808.37</b>	<b>43.18</b>	<b>509256.40</b>	<b>47.93</b>	<b>580170.75</b>	<b>47.9%</b>

Fuente: Registros contables de Agrisec



**Figura 8:** Peso de los 10 mayores clientes entre el año 2015 y el año 2018  
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 de perder alguno o algunos de ellos, se concluye, que en este parámetro, en el año 2018, nos hemos mantenido igualmente dependientes de los primeros 10 clientes que el año anterior, puesto que su peso esta por los 47.9%.

**Egresos**

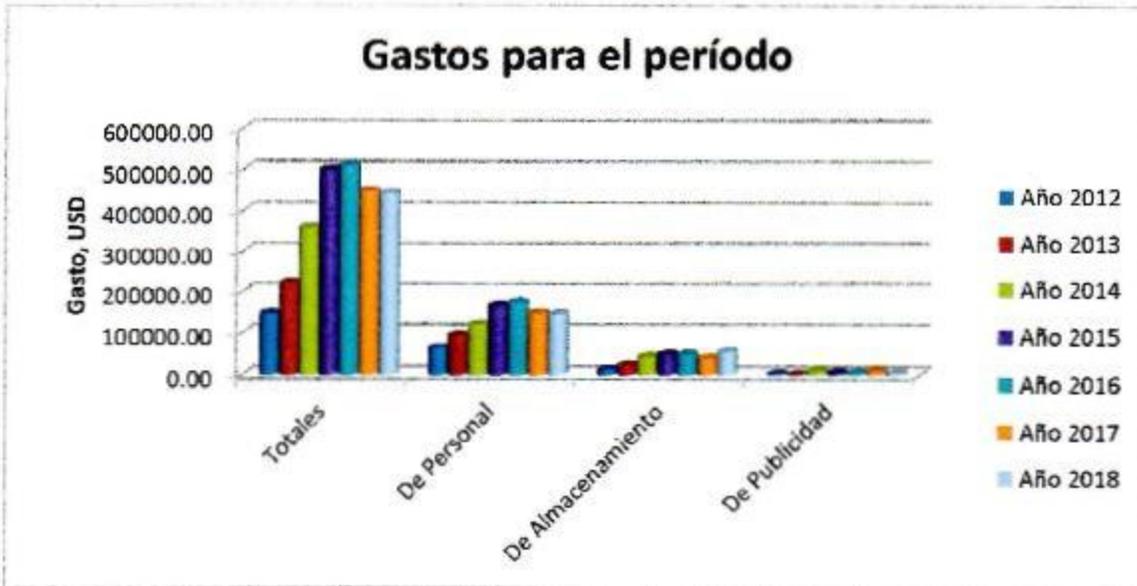
Por el lado de los egresos consideramos importante comentar los rubros, que hemos considerado indicativos de las gestiones de la compañía. Para visualizar este tema presentamos la evolución de los valores entre los años 2012 y 2018, tanto los totales, como los rubros considerados más importantes.

**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	160960.00	41425.72	10866.41
Año 2018	444779.95	145383.43	55361.9	6432.45

Fuente: Registros contables de Agrisec

Figura 9: Comparación de gastos entre el año 2012 y el año 2018



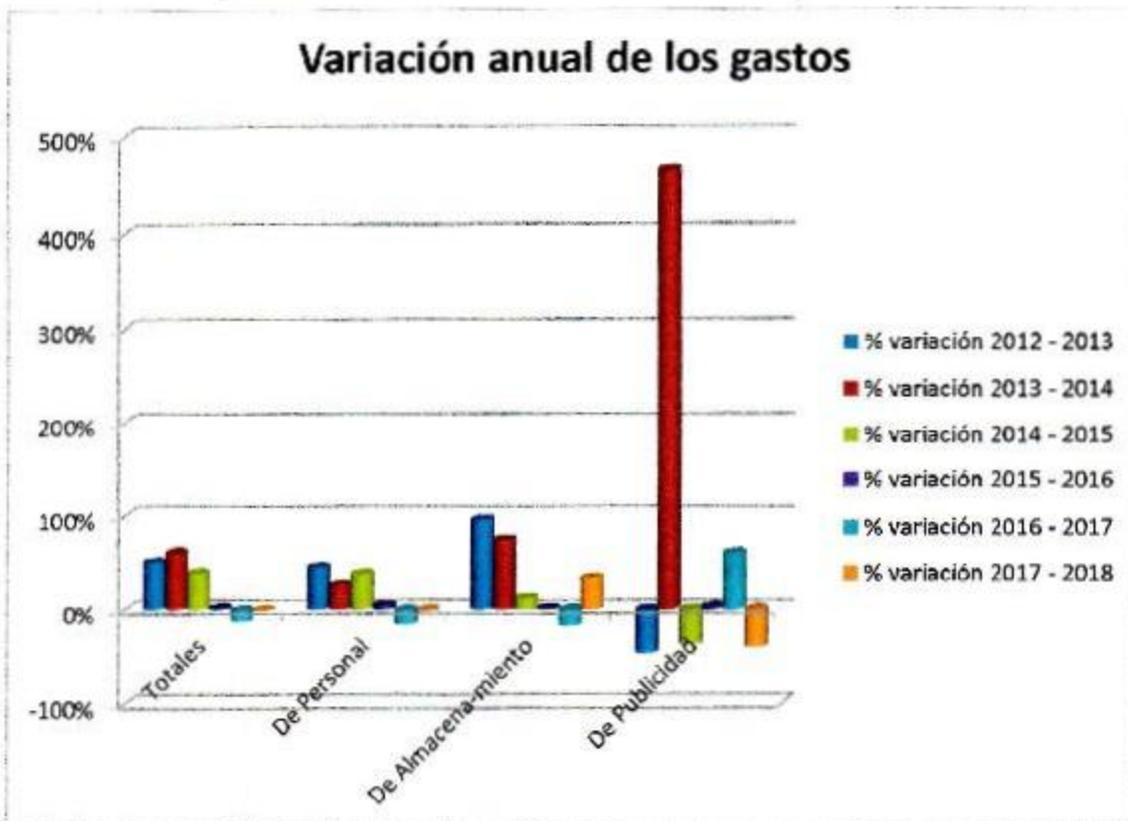
Fuente: Registros contables de Agrisec

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

	Totales	De Personal	De Almacenamiento	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%
% variación 2017 - 2018	-1%	-2%	33.6%	-40.8%

Fuente: Registros contables de Agrisec





**Figura 10:** Variación de gastos entre el año 2013 y el año 2018  
 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 681880.22, divididos en los USD 444779.95 relacionados con el giro del negocio y otros por USD 237108.27, correspondientes a varios ajustes requeridos por la auditoría externa. 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.

El componente más importante de total son los gastos en personal, donde se observa una disminución del 2%. Lo que es notorio es el incremento en el valor del gasto por almacenamiento, que se debe a la problemática en la recepción de provisiones, puesto que su tuvo desabastecimiento en época de temporada alta y sobrabastecimiento en temporada baja, en parte por servir Agrisec como amortiguador con los clientes de importación directa. La disminución del rubro de gastos por Publicidad se debe al hecho de mantener el régimen de austeridad.

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 1%.

Es importante manifestar que en este ejercicio los gastos totales no fueron cubiertos por valores aceptados por nuestra oficina central, es más, fue asumido un gasto de USD 37 295.88, que quedó como exigencia de la auditoría externa por ajustes correspondientes al año 2017.

- Por concepto de comisiones por venta a los clientes directos se recibieron solamente: USD 27 500, que fue una cantidad menor que la correspondiente a todas las comisiones por ventas en el año 2018 a importadores directos.
- Por concepto de reposición de gastos por registros de plaguicidas, si bien no se la ha recibido, consta en la contabilidad de Agrisec como cuenta por cobrar a Agria por USD 26 735.27.

### **Endeudamiento**

A principios del año 2018 fue presentado un programa de importaciones, para evitar episodios de desabastecimiento, como en el año anterior y por esta misma causa este programa fue un tanto sobredimensionado. Sin embargo, la ejecución no fue acorde a lo inicialmente planificado por las siguientes razones:

- el clima durante el 2018 fue significativamente más seco, lo que disminuyó el uso de fungicidas. Esto produjo una disminución en las ventas de todos los importadores y empezaron presentarse ofertas de menores precios de productos de la competencia. En el caso de Agrisec, los productos que más sufrieron fueron los fungicidas de mayor costo (Fluazenth, Dotrizenth)
- Hubo devolución de los productos Compulsor (clon de Respectbul) y Portento (clon de Triomax), que estaban en manos del importador directo Agrocentro Ecuador y Agrisec debió absorberlos y venderlos en vez de realizar sus existencias de estos productos.
- La intermediación con los, generados para importadores directos tuvo un resultado mixto para la realización del inventario. Por un lado se presentaron entregas locales, que ayudaron a evacuar algunos productos, pero, por otro, por problemas en la preparación de los pedidos hubo que recibir cantidades enviadas de más o en envases diferentes a los conocidos por los clientes o envíos tardíos, por los que se había adelantado del stock existente, pero en menores cantidades. El problema fue que nos sobreestocamos con los productos costosos y de venta lenta (Fluazenth, Tsar) y nos desabastecimos de los de mayor rotación (Respectbul).
- Los acuerdos de exclusividad con el cliente Fercultiva nos privó de una zona (Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí), que limitó la salida de productos.

En estas circunstancias, a mediados del año, se solicitó la demora o suspensión los despachos inicialmente planificados, lo cual tuvo una respuesta mixta, pues con algunos productos se pudo y con otros no y los seguimos recibiendo.

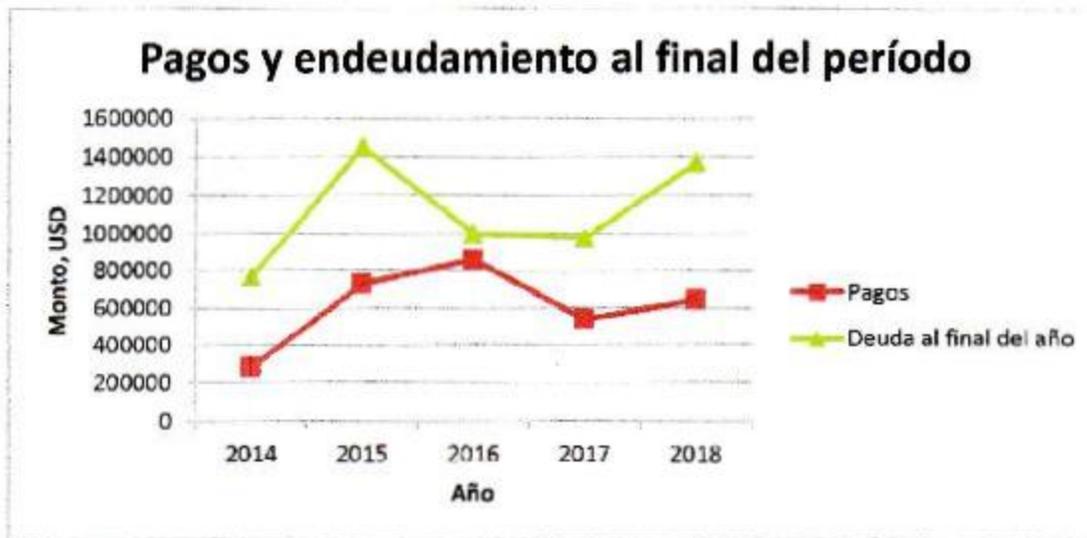
En estas circunstancias el flujo de pagos hacia nuestra oficina central y la deuda al final del ejercicio fueron de USD 642 958.83 y USD 1 366 534.59. La evolución de estos dos parámetros para los últimos dos años se presenta en la Tabla 8 y Figura 11.



**Tabla 8:** Pagos anuales y deuda al final del año entre el año 2013 y el año 2018

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	974515.85
2018	642958.83	1366534.59

Fuente: Registros contables de Agrisec



**Figura 11:** Pagos realizados y deuda / oficina central entre 2014 y 2018

Fuente: Registros contables de Agrisec

De las secuencias presentadas puede observarse, que hemos mejorado un poco el monto de los pagos, subiendo desde USD 540 000 a USD 643 000, lo que es positivo, mucho más después de constatar que el plan de pagos, firmado durante el año anterior fue cumplido a cabalidad. Lo negativo es el aumento en el valor de la deuda al final del período, que subió desde USD 974515.85 a USD 1 366 534.59. Aquí caben dos observaciones:

- La deuda de USD 1 366 534.59 es la que corresponde a importaciones de Agrisec, para su propio giro del negocio. Sin embargo, debido a que cuatro de los cinco clientes grandes no pudieron habilitarse como importadores, para viabilizar las importaciones, Agrisec actuó como importador y recibió a su nombre facturas para entregas a estos clientes, entregándoles lo más pronto posible la mercadería nacionalizada y facturándoles a su vez. Por esta razón, documentalmente existe una obligación adicional de Agrisec con Agría, por un monto de USD 347 961.12, que hacen que la deuda total de Agrisec ascienda a USD 1 714 495.71.
- Se deja constancia, que la deuda reportada en el Informe del Administrador para el ejercicio del año 2017, presentado ante la Junta General Ordinaria Universal del año 2018, por un error de tipeo en el documento fuente, fue de USD 794 515.85, siendo el valor correcto de USD 974 515.85.

### Registros de agroquímicos y pruebas de campo con propósitos comerciales

En el año 2018 se obtuvieron dos registros nuevos, una reevaluación de registro bajo Norma Andina, algunas ampliaciones de uso de productos registrados en años anteriores y 12 clones de productos ya existentes de Agriseq. Se iniciaron algunas otras ampliaciones, pero varias de ellas no concluyeron con su aprobación en el mismo año. Se presentan en la Tabla 9 dichos procesos.

**Tabla 9:** Registros y ampliaciones de uso obtenidos el año 2018

NOMBRE	FORMULACIÓN	TIPO	PROCESO CULMINADO	DETALLE	OBSERVACIONES
TRIOMAX	(Oxicloruro de Cu 29% + Mancozeb 12% + Cymoxanil 4% WP)	Fungicida	Febrero.2018	Cultivo: Cacao Plaga: Mazorca negra	Ampliación de uso
RIVAL	(Propamocarb hydrochloride 722 g/l SL)	Fungicida	Enero.2018	Cultivo: Rosa Plaga: Mildiú veloso	Reevaluación
			Septiembre.2018	Cultivo: Papa Plaga: Lancha	Ampliación de uso
			En proceso (Pendiente ensayo en campo)	Cultivo: Piña Plaga: Pudrición del cogollo	Ampliación de uso
DESANT	(Mancozeb 600 g/Kg + Dimethomorph 90 g/Kg WP)	Fungicida	Enero.2018	Cultivo: Papa Plaga: Lancha	Registro
FUERZA WIRA	(Mancozeb 350 g/l OD)	Fungicida	Marzo.2018	Cultivo: Banano Plaga: Sigatoka negra	Registro
TSAR	(Thiamectoxam 141 g/l + Lambda-cyhalothrin 106 g/l SC)	Insecticida	Marzo. 2018	Cultivo: Papa Plaga: Trips	Ampliación de uso
			Octubre.2018	Cultivo: Brócoli y crucíferas Plaga: Áfidos	Ampliación de uso
			En proceso	Cultivo: Rosa Plaga: Trips	Ampliación de uso
DOTRIZENTH	(Propiconazole 250 g/l + Difenconazole 250 g/l EC)	Fungicida	Septiembre.2018	Cultivo: Maíz Plaga: Mancha del asfalto	Ampliación de uso
			En proceso	Cultivo: Rosa Plaga: Oídio	Ampliación de uso
CORRIDABUL	(Diflubenzuron 480 g/l SC)	Insecticida	Diciembre.2018	Cultivo: Maíz Plaga: Gusano cogollero	Ampliación de uso
FLUAZENTH	(Fluazinam 500 g/l SC)	Fungicida	En proceso	Cultivo: Rosa Plaga: Moho gris	Ampliación de uso
TIFÓN	(Tebuconazole 250 g/l EW)	Fungicida	En proceso (Ensayo en campo)	Cultivo: Mango Plaga: Antracnosis	Ampliación de uso
NASA	(Glyphosate IPA salt 480 g/l SL)	Herbicida	Enero.2019		Homologación de ingrediente activo
TALBOT 720	(Chlorothalonil 720 g/l, SC)	Fungicida	Junio.2018	Cultivo: Banano Plaga: Sigatoka negra	Registro



CLONES					
NOMBRE	FORMULACIÓN	TIPO	PROCESO CULMINADO	DETALLE	OBSERVACIONES
MARS	(Mancozeb 800 g/Kg WP)	Fungicida	Septiembre.2018		Clon de Cadillac
ALIFN	(Mancozeb 640 g/Kg + Cymoxanil 80 g/Kg WP)	Fungicida	Mayo.2018		Clon de Respectbul
FAVORIT	(Oxicloruro de cobre 290 g/Kg + Mancozeb 120 g/Kg + Cymoxanil 40 g/Kg WP)	Fungicida	Julio.2018		Clon de Triomax
PROGRESS	(Propamocarb hydrochloride 722 g/l SL)	Fungicida	Septiembre.2018		Clon de Rival
ELEMENT	(Propamocarb hydrochloride 400 g/l + Cymoxanil 50 g/l SC)	Fungicida	Septiembre.2018		Clon de Win Win
TANGRA	(Propiconazole 250 g/l + Difenoconazole 250 g/l EC)	Fungicida	Mayo.2018		Clon de Dotrizenth
MERÁK	(Fluazinam 500 g/l SC)	Fungicida	Mayo.2018		Clon de Fluazenth
SHEMET	(Mancozeb 600 g/Kg + Cymoxanil 90 g/Kg WP)	Fungicida	Mayo.2018		Clon de Desent
BOINA	(Thiamethoxam 141 g/l + Lambda cyhalothrin 105 g/l SC)	Insecticida	Septiembre.2018		Clon de Tsar
BURÁN	(Glyphosate isopropylamine Salt 480 g/l SL)	Herbicida	Julio.2018		Clon de Nasa
METRIBOSS	(Metribuzin 700 g/Kg WP)	Herbicida	Mayo.2018		Clon de Zino
KLYUCH	(Cypermethrin 50 g/l + Cholorpyrifos 480 g/l EC)	Insecticida	Junio.2018		Clon de Arma-gan

Fuente: Registros de Agrisecc

### DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el año 2018 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, ampliar el posible universo de clientes hacia importadores directos desde nuestra oficina central y la observancia de las disposiciones legales y estatutarias.

Las juntas realizadas durante el ejercicio fueron:



- Junta General Extraordinaria Universal, el 5 de febrero de 2018, para la designación de los Auditores Externos y Comisario, para el ejercicio 2018
- Junta General Ordinaria Universal, el 10 de abril de 2018
- Junta General Extraordinaria Universal, el 21 de noviembre de 2018, para la designación de Gerente General y Presidente
- Junta General Extraordinaria Universal, el 21 de noviembre de 2018, para aprobar la realización de ajustes contables relacionados con la baja de activos fijos, baja de cuentas por cobrar, regularización de la cuenta por cobrar del Ab. Marco Padilla y baja de inventarios

Por recomendación de los auditores externos realizada a inicios del año 2019 se efectuaron ajustes contables, que afectan el ejercicio del año 2018 y que serán aprobados por junta en el año 2019.

**INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO**

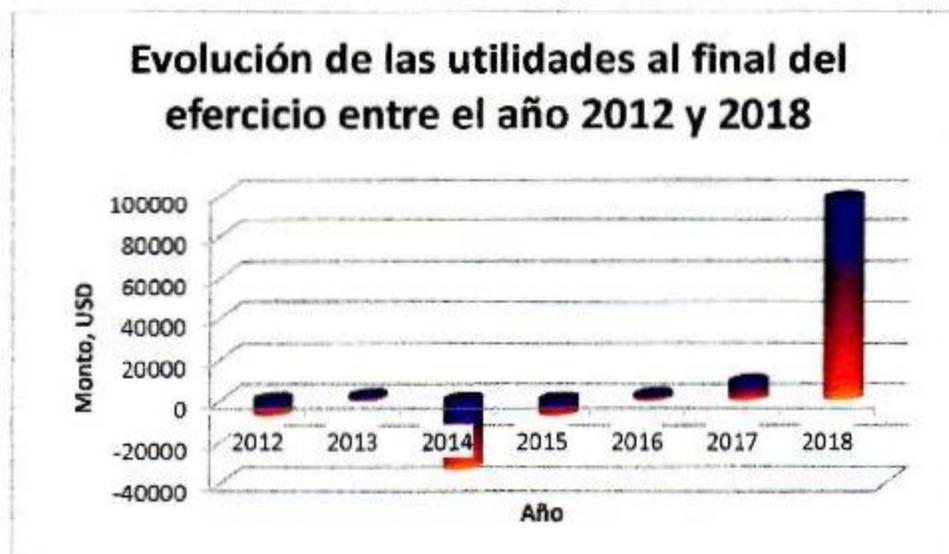
En función de lo arriba expuesto, el resultado del ejercicio del año 2018 fue el siguiente

Utilidades netas:

**Tabla 10:** Utilidades desde el año 2012 hasta el año 2018

AÑO 2012	-7 564.94
AÑO 2013	1 881.38
AÑO 2014	-33 174.61
AÑO 2015	-7 548.01
AÑO 2016	2 284.99
AÑO 2017	8 854.85
AÑO 2018	98 703.65

Fuente: Registros contables de Agrisec



**Figura 12:** Resultados para los años 2012 a 2018  
Fuente: Registros contables de Agrisec

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

Es importante indicar que el valor de la utilidad hay que verlo de dos maneras diferentes. La primera es el valor expuesto en la Tabla 10 y Figura 12 de USD 98703.65. Otra es si solo se analiza el giro del negocio, sin considerar el efecto calculado por la aplicación de las normas NIIF. En este caso el valor es de USD 49 975.48. En los dos casos el resultado es positivo si la ayuda de nuestra oficina central, como lo ha sido en años anteriores.

### **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.- Determinar cuidadosamente las estrategias de coexistencia entre la operación propia de Agrisec y la de los potenciales clientes para importación directa, que deben ser generados por el requerimiento de nuestra oficina central

Como se comentó en varios puntos de este informe a principios de año se logró el acuerdo con un agente en libre ejercicio, para que ubique interesados a ser importadores directos desde nuestra oficina central. Esta tarea tuvo un éxito parcial debido a las siguientes particularidades. Se ubicaron seis interesados a ser importadores directos, que fueron las empresas Banacomerce, Agribba, Fercultiva, Infiec, Inagro y Silvia Vega. Estas empresas se las abordó, porque se tenía la siguiente información:

- Cuatro de ellas operan en la zona de la Costa, donde Agrisec ya no tenía presencia propia. También operaban en zonas distintas, cada una de las empresas, presentando un riesgo reducido de conflictos comerciales entre ellas, esto es: Banacomerce – provincia de Guayas, Agribba – provincia de Los Ríos, Fercultiva – provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas y Esmeraldas y Silvia Vega – provincia de El Oro.
- Infiec – es una empresa con sede en la provincia de Azuay (Sierra Sur) y por su ubicación muy alejada de la operación de Agrisec, se tomó la decisión de aceptar la cooperación y para disminuir el riesgo se acordó que trabajen con clones de los productos de Agrisec, en total 12.
- La empresa Inagro se constituyó como un brazo de Floragrovet, empresa establecida en el campo de las flores. En esta área Agrisec no tenía presencia, por lo cual se acordó una distribución en exclusividad para este cultivo en las provincias de Imbabura, Pichincha y Cotopaxi.

El resultado de estos acuerdos fue mixto. Trabajó bien en la zona de la Costa, donde no se presentaron conflictos comerciales entre los tres clientes grandes y entre alguno de ellos y la actividad marginal de Agrisec. Allá la problemática fue en el tiempo de entrega de los pedidos directos, pero que por otro lado permitió ventas locales para Agrisec con estos mismos clientes. El efecto de la operación de Silvia Vega todavía no se lo conoce, debido a que su primer contenedor llegó a inicios de enero de 2019, aunque hasta la fecha de la elaboración de este informe no se tenían datos de algún inconveniente. El distribuidor en flores también trabajó bastante bien. La experiencia negativa y en un alto grado fue la cooperación con el distribuidor en la Sierra, con quien se generaron conflictos con Agrisec pocos días después de haber recibido su primera importación, por el irrespeto de clientes y precios, hechos que llevaron a la terminación de las relaciones con este distribuidor.

2.- Cumplir fielmente el plan de pago firmado con nuestra oficina central, sin descuidar el pago de las nuevas obligaciones

Esta recomendación fue cumplida por parte de Agrisec, incluso adelantándose con las fechas de pago acordadas.

3.- Mejorar el nivel de recuperación de los clientes morosos o, desistir con los que el análisis costo/beneficio es desfavorable.

A lo largo del año 2018 se siguió gestionando la recuperación de la cartera de años anteriores. Se lograron tres acuerdos de pago por aproximadamente USD 15 000. Se recuperó más de la mitad de la deuda existente con el Ab. Padilla. Hay que reconocer, que varios casos de cobro, por un monto total aproximado de USD 40 000 se empezaron a complicar y su recuperación empieza a parecer menos probable. Sin embargo ninguno de los casos ha sido abandonado todavía.

### **PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO**

El ejercicio 2018 generó utilidades por USD 98 703.65. 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 2019**

La administración recomienda las siguientes acciones para el año 2019:

1.- Analizar la factibilidad de continuar la cooperación con los cuatro clientes directos de nuestra oficina central y trabajar en la generación de otras relaciones con clientes especializados (banano) o en zonas no cubiertas (Manbí, El Oro).

2.- Reorganizar la estrategia comercial, implementando actividades de desarrollo y políticas de fomento de las compras por parte de clientes actuales, que pueden crecer. En la actividad de desarrollo analizar la contratación de un agrónomo con mayor capacidad para asesoría en el campo.

3.- Cumplir fielmente el nuevo plan de pago firmado con nuestra oficina central, sin descuidar el pago de las nuevas obligaciones

Agradezco la confianza que los señores Socios me dispensaron durante el año 2018. Tengo la seguridad que con el apoyo de ustedes durante el año 2019 se alcanzarán los objetivos y metas propuestos por la Administración.

Atentamente,



**Peter Ignatov**  
**GERENTE GENERAL**  
**AGRISEC ECUADOR S.A.**