

AGROWELT CIA. LTDA.

Cuenca, 2018-04-17

Informe de Gerencia Año Económico 2017

Estimados Socios de la compañía Agrowelt Cia. Ltda.

El año 2017 hemos obtenido una venta casi similar al año 2016. El incremento ha sido de \$ 1533, un 0.348%, de \$ 439899.73 a 441 432.72. No obstante el mínimo incremento en ventas, la utilidad neta subió de \$ 20198.17 a \$ 22971.63, en \$ 2773.46, un 13.73%. Hemos mejorado nuestro costo/beneficio, específicamente en la gestión de importación.

La participación de los diferentes segmentos es como sigue:

Tomate	293,526.34	67%
Lechuga	48,113.21	11%
Cebolla	35,065.59	7.9%
Melón	25,774.53	6%
Varios	31,284.49	7.1%
Fertilizantes	6,119.88	1.30%
Total	439,884.04	100%

En la parte comercial hemos avanzado en las evaluaciones de los nuevos tomates:

Empresa Niagara: Códigos 41, 43. Están al final del año para convertirlos en semicomercial.

Empresa Enza: Tomate Belfast estamos probando en el área de Paute. Este F1 prometedor en esa zona. Tomate Lezaforta estamos impulsando en el Austro para ofrecer una alternativa frente a Elpida. Tanto en invernadero como a campo abierto.

Los códigos 47, 51, 49, seguimos sembrando en toda la sierra para afianzarnos en los diferentes ambientes. La meta es, al final del año tener dos tomates más para la fase semicomercial. El tomate Garincha ha sido una sorpresa, incrementando las ventas en un 36%.

En las lechugas logramos definir una nueva variedad para el centro del país: Botiola. Se hizo una primera venta al señor Holger Telechana. Seguimos creciendo paulatinamente con la lechuga Vizir.

El rubro de cebolla no ha avanzado. No hay F1 para ampliar la participación en el mercado.

En el rubro de Melón iniciamos la introducción en la zona de Lomas de Sargentillo y algo en la Península. Vamos a fortalecer el avance en estas áreas. Para que se convierta en el 3. Rubro.

El mercado de sandía es más grande que el de melón. Hemos recibido semillas de la empresa OriGene de Israel y ya realizamos dos demostraciones que por el clima húmedo no prosperaron bien.

La sandia Zanetti no ha sido contundente en convencer a los productores. Seguimos demostrándola.

Estos cuatro rubros significan el 92% del portafolio.

En los otros seguimos con los mismos F1. En Pimientos buscamos un F1 más grande y fuerte que Neymar, un tipo Cuerno de toro.

Los proveedores actuales son:

Enza Zaden: Tomates Elpida, Lezaforta, Desperado, Belfast, Granadero, Garincha.

Cinco códigos en prueba.

Lechugas: Waltz, Vizir, Botiola, Bohemia.

En demostración 1 código tipo Iceberg

Cebolla: Red Coach, Yellow Granex112 y 106,

En prueba 8 códigos

Varios: Pimientos-Makko, Mirador, Robur, Chimborazo. En prueba: Tandara, Iguazu, Enea.

Pepino: Negaar

Calabacín: Salvador, Soleil

Albahaca: Genoveser

La empresa US Agriseeds se retiró del trabajo con nosotros.

PRODUCTOS NUEVOS EN PROCESO

PRODUCTO	PROVEEDOR	ESTADO DE PROCESO
SEMILLAS: ZANAHORIA: CH-R.C., R.CH, FL. REMOLACHA: R.D.DETROIT ACELGA: FORDHOOK RABANO: CR.GIANT	POP VRIEND	FORMULAR PRIMERA IMPORT
PIMIENTOS: IGUAZU TANDARA, ENEA. TOMATES: BELFAST, DOKIA	ENZA ZADEN	IMPORT PRIMEROS DOS ENEA EN ANALISIS DEMOS
SANDIA: RIVERSIDE, ALEXANDER	ORIGENE	DEMOS
MELON: CODIGOS 3 PEPINO: CODIGOS 2 CALABAZA: F1 4 TOMATES: 41, 43	HOLLAR SEEDS NIAGARA	DEMOS SEMICOMERCIAL

En productos de Fertilizantes estamos iniciando compras a Blatecor de varios fertilizantes. La introducción es lenta. Estamos analizando como acelerar el proceso de la promoción y venta.

Adicionalmente trabajamos en varios proyectos para importar Fito reguladores y Fertilizantes. El cuadro a continuación muestra el estado del avance y los diversos proveedores.

FITOREGULADOR: TRIA	RAJSHREE BIOSOL. UCUENCA PROVEEDORES MATERIA PRIMA	PROCESO DE REGISTRO ANALISIS FORMULACION ANALISIS
FOSFORO + ME	BIOTECGOR	FORMULACION
FOSFITO DE Cu	ANNUQUIMICA	DEMO
SAMARTHÀ: AA+AH	RAJSHREE BIOSOL.	PROCESO REGISTRO
VARIOS	MEDITERRANEA DE AGROQUIMICOS	ANALISIS DE PRODUCTOS

Este es el estado de avance de los diferentes proyectos y en el 2018 buscamos concretar todos estos proyectos.

El Balance nos da una utilidad, después de participación de utilidades para los colaboradores y pago de impuestos, de \$ 22.971.63. Sugiero pagar a cada socio \$ 2000 de utilidad. Un mil USD en el mes de abril y un mil en el mes de septiembre.

Agradezco a todos los socios su confianza en mi gestión.

Atentamente



Alberto Hicke
Gerente General