

Informe de Gerencia 2016

Estimados Accionistas:

A fin de cumplir con las obligaciones que establece la Ley y los Estatutos de la Compañía, me es grato someter a su consideración el presente informe, a través del cual puedo compartir con ustedes los acontecimientos más importantes que influyeron en la operación de AGRIGENETIC S.A., durante el año 2016

1. ASPECTOS GENERALES

Entorno Económico Nacional:

La economía ecuatoriana en el 2016 continúa afectada principalmente por:

- Reducción de ingresos petroleros
- La obtención de nuevas fuentes de financiamiento por el alto endeudamiento del estado; y
- Los efectos del terremoto en la provincia de Manabí.

Estas situaciones ha ocasionado un déficit en el presupuesto fiscal; baja de inversión; atraso a proveedores del gobierno; disminución de la recaudación fiscal y una caída del PIB en -2,8%

El gobierno continuó afectando al sector privado estableciendo por una sola vez impuestos adicionales entre los que están:

- 3% adicional a las utilidades obtenidas por las personas naturales y jurídicas.
- 0,9% al total del patrimonio de personas naturales y jurídicas, duplicando este valor cuando los dueños de los inmuebles estén en paraísos fiscales.
- Contribución de hasta 3 días de salario a todos los empleados que perciban más de US\$1000 por mes.
- Incremento del IVA del 12% al 14% hasta junio de 2017.

Todas estas medidas tomadas por el Gobierno Ecuatoriano han generado en todos los sectores una disminución de ventas, baja rotación de inventarios y recuperación de cartera, disminución de rentabilidad. Ante esta realidad la administración tomo ciertas medidas que serán explicadas durante el desarrollo de este informe.

La economía ecuatoriana entró técnicamente en recesión debido al decrecimiento constante durante más de dos trimestres, logrando apenas un 0,3% de crecimiento al finalizar el 2016.

El déficit en el presupuesto del estado originado por la reducción de los precios internacionales de petróleo, que generó el retraso en el pago a los proveedores del gobierno en la mayoría de los sectores económicos que a la vez también

generó un déficit en la balanza comercial por lo que el Gobierno tomó ciertas medidas a las importaciones como:

- Cupos máximos para la importación de productos de los sectores comercial e industrial.
- Restricción a la importación de ciertos productos
- Establecimiento de salvaguardias a las importaciones.

Estos factores originaron una desaceleración en el crecimiento de la economía, agravados aún más por las reformas tributarias y laborales que han generado una disminución de nuestras operaciones, lenta rotación de inventarios y retraso en la recuperación de la cartera así como disminución del margen.

Adicional a todo esto nuestros proveedores tuvieron que hacer ajustes a sus propias estructuras lo que genero un problema para nosotros (Semenzoo y Taurus ST)

2.-Aspectos Operacionales.-

A inicio de año nos notificaron que el consorcio Semenzoo, terminaba la alianza entre los diferentes centros genéticos de Italia, lo que nos obligó que viajar a Italia en busca de mantener la distribución de la genética Italiana con alguno de ellos, tuvimos mucha apertura con Itermizoo, por lo que concretamos con ellos la distribución para Ecuador

RESULTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS						
2015 vs. 2016						
CATEGORIA	RESULTADOS				DIFERENCIA \$	% VARIACION
	2015		2016		2015 vr 2016	2015 vr 2016
	U\$S	% V	U\$S	% V		
Ventas Netas	435.401	100,0%	386.554	100,0%	-48.847	-11,2
Costo de Ventas	153.320	35,2%	144.525	37,4%	-8.796	-5,7
Margen Bruto	282.081	64,8%	242.030	62,6%	-40.051	-14,2
Total Gastos de Venta	150.690	34,6%	116.908	30,2%	-33.782	-22,4
Total Gastos de Mercadeo	3.291	0,8%	2.848	0,7%	-443	-13,5
Total Gastos Administrativos	122.650	28,2%	112.661	29,1%	-9.989	-8,1
Total de Gastos	279.727	64,2%	237.714	61,5%	-42.012	-15,0
Ingresos no Operacionales	0	0,0%	2.823	0,7%	2.823	NA
Utilidad Operativa del Ejercicio	2.354	0,5%	7.139	1,8%	4.785	203,2

En el cuadro precedente podemos establecer que hubo decrecimiento en ventas equivalente al 12 %; así como el costo de la mercadería que se redujo en 5,2% , esto permitió ajustar el margen bruto hacia abajo en 14%.

La ante la situación de contracción de mercado la estrategia fue ajustar gastos en 15% lo que nos permitió generar utilidad operativa equivalente a 1,8%

3.Ventas Comparativas 2015 vs 2016 por línea de negocio

VENTAS COMPARATIVAS						
	VENTAS 2015 VS 2016				VARIACION	
	UND	VAL	UND	VAL	UND	VALORES
SEMENZOO	5925	88497	5785	131531	-2%	49%
COOPEX	7571	109292	4234	66216	-44%	-39%
TAURUS SERVICE	3906	60056	1004	14058	-74%	-77%
GENETICA AUSTRALIA	3332	33410	6715	71789	102%	115%
RANCHO CHICO	4309	24945	4542	26450	5%	6%
DETERGENTES	373	27747	123	8735	-67%	-69%
LUSA	2412	16276	3039	18379	26%	13%
GUANTES Y CATETERES	2456	25374	4487	44060	83%	74%
IMPLEMENTOS Y HERRAMINETAS	329	5610			-100%	-100%
OTRAS LINEAS		44168			#¡DIV/0!	-100%
VENTA TOTAL	30613	435375	29929,00	381218	-2%	-12%

Este año las marcas ganadoras han sido genética Italiana y australiana., leve mejoría en Highland genetics. La genética francesa sufre una caída que habría que establecer si es un problema de mercado o de gestión. La genética americana también sufre una caída debido a que no conseguimos mantener la representación del Sexing Technology nuevo dueño de Taurus Service.

En el caso de detergentes la caída de ventas se debe a la falta de Registros Sanitarios; guantes y catéteres demuestra un gran desempeño. Creciendo 74%

Lusa mejora su desempeño gracias al mejor abastecimiento.

Entre Coopex y Taurus US\$89M que no pudo ser compensado por las Inesa que crecen.

4.- Proveedores

No pudimos consolidar la representación de Sexing Technologi, por falta de seriedad el proveedor, o talvez porque al ser nosotros una compañía multimarca, no es interesante.

La inestabilidad política provoco que algunos de nuestros proveedores nos exijan prepago en las compras, presionando al flujo de caja.

5.- Personal

Iniciamos el año con 5 vendedores, desgraciadamente no tuvieron el perfil comercial necesario y se retiraron el 1ero y 2do trimestre, no fue posible identificar los remplazos.

6.-Resultados

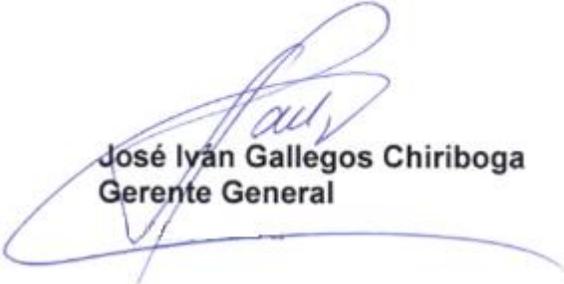
El ajuste de gastos nos permitió generar una utilidad operacional de US\$ 2.570,12.

7.- Destino de utilidades

La gerencia recomienda la distribución de 100% de utilidades

Aprovecho para agradecer el apoyo brindado este año.

Saludos cordiales,



José Iván Gallegos Chiriboga
Gerente General