

Guayaquil, 08 de Abril del 2010

**INFORME DEL PRESIDENTE Y DE LOS GERENTES  
ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL A LOS ACCIONISTAS DE  
FARMAGRO S.A.**



**EJERCICIO ECONOMICO 2009**

En cumplimiento de lo establecido en la ley y el estatuto social, nos es grato poner a consideración de los señores accionistas el presente informe elaborado según el Reglamento de la Superintendencia de Compañías No. 92-1-4-3-0013 del 18 de septiembre de 1992, publicado en el Registro Oficial #44 del 13.10.92 y la Resolución 04. Q.I.J. 001 de la Superintendencia de Compañías publicado en el Registro Oficial 289 del 10.03.04, relativo a las actividades de nuestra compañía durante el ejercicio del año 2009, junto con el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2009.

**ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2009**

Podemos señalar que los principales cultivos en el Ecuador, se vieron influenciados por la situación de especulación de crisis a nivel internacional; donde se citan a continuación los cultivos más representativos:

- Cultivo de Arroz, las condiciones de producción en el año 2009, fueron bastantes beneficiosas a nivel de producción, sin embargo el bloqueo de comercialización con los países vecinos como: Colombia y Venezuela, impidió que el agricultor ecuatoriano pueda capitalizar esta oportunidad de mercado. El gobierno ecuatoriano con el objetivo de compensar este inconveniente decretó y controló precios oficiales que pudieran satisfacer las necesidades de los productores.
- Cultivo de Flores, son los que más sufrieron la incertidumbre generada por el comportamiento del mercado internacional. Ecuador, superó alrededor de un 10% de su producción florícola de los años anteriores, en unidades o flores vendidas. Pero no sucedió lo mismo en dólares ya que la facturación fue inferior; es decir que el precio de venta de la flor exportada fue inferior a la de los otros años. Además hay que señalar que las disposiciones del gobierno, de ingresar a rómula a todo el personal vinculado a las empresas, afectó al igual que otros sectores al segmento florícola, siendo uno de los más perjudicados debido a la gran cantidad de mano de

obra transitoria e informal que utilizan, esto es debido a que estos cultivos de flores se maneja en producciones de picos, que coinciden en las festividades internacionales, lo que no justifica mantener grandes niveles de personal a lo largo del año.

- Cultivo Banano, también existe una gran incertidumbre debido al fuerte crecimiento de áreas cultivadas en los países vecinos como: Colombia y Perú; los mismo que firmaron tratados de libre comercio, dejándonos con una desventaja comercial frente a ellos.
- Cultivo de Maíz, la falta de políticas de estado que protejan al agricultor, permitió el ingreso de maíz importado en plena época de cosecha; lo que produjo una baja de precios. A pesar de esto, el cultivo de maíz, sigue siendo uno de los principales en el país; ya que la demanda siempre está presente.
- Cultivo de Papa, este cultivo como todos los años ha sufrido los mismos incrementos y decrementos a nivel de comercialización. Lo más importante que podemos señalar, es que muchos agricultores del norte del país, que invirtieron en este tradicional cultivo fueron perjudicados por el fenómeno de las pirámides de inversión en Colombia.
- Cultivo de Hortalizas: tiene una particularidad que las semillas en su mayoría (totalidad) proviene del exterior, la rigidez de las normas impuestas por AGROCALIDAD, y la falta de personal y recursos para poder solventar las medidas fitosanitarias por parte del estado, originaron un desabastecimiento de semillas; tal es la situación que la escasez de semillas fue una limitante para la producción de cultivos de primera necesidad.

En el año 2009, se dieron algunas novedades en el sector fitosanitario:

1. Regulación de precios, mediante Decreto Ejecutivo N° 1615, se fija los precios máximos al consumidor final en todo el territorio ecuatoriano para los siguientes productos como: Glifosato 480 - Estelar (FA), Paraquat (FA), Pendimetalina 400 (FA), Propanil, 480 - Agronil (FA), 2-4 D Amina 6 (FA), Clorpirifos 480 - Lorsban 4E (FA), Clorotalonil 72 , Cipermetrina 20 (FA), Propiconazol 250, Carbendazim 500 - Luxazim (FA), Cimoxanil 80 + Mancozeb 640 - Curathane (FA), Atrazina 80 (FA), Ivermectina (FA), Oxitetraciclina. Esto repercutió en la comercialización regular de los insumos agrícolas antes mencionados. Los distribuidores no quisieron abastecerse con volúmenes de productos, sino que compraban lo necesario.
2. La baja de precios en los productos considerados commodities como: Glifosato, Paraquat, Aminos, Atrazinas, fertilizantes etc; en relación con el año 2008,



ocasionó una guerra de precios. Con el objetivo de poder rescatar la mayor parte del capital, sacrificando el margen en estos productos (repercutió a nivel de toda América).

3. Durante el año 2009, se vendieron 242.368 litros de Glifosato a un precio promedio de \$3.54 con un costo promedio de \$5.64; generando una pérdida de \$508.863.
4. En el año 2009, se incorporaron nuevos proveedores como: ROTAM (insumos fitosanitarios) y DAL DEGAN (atomizador a motor).

El año 2008, fue un año atípico para FARMAGRO S.A., pues se obtuvo un crecimiento del 46.43% (\$ 6'952.155) en comparación a las ventas del año 2007. Este crecimiento conveniente se dio debido a unos de los factores del mercado que fue la "estabilidad agrícola"; Dada por los buenos precios de los productos en general; lo que no se presentó en el año 2009.

FARMAGRO S.A., en el año 2009 alcanzó una venta de 23'427.517 versus al año 2008 que fueron \$ 21'926.519, equivalente al 6.85%

## 1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se cumplió el plan con un crecimiento del 6.85%, debido a estrategias comerciales. Además FARMAGRO S.A., cuenta con profesionales altamente calificados, lo cual ha demostrado:

- Un excelente trabajo técnico desarrollado en campo, acompañado con el trabajo de mercadeo.
- Realización de reuniones semanales y mensuales con el Equipo de Ventas con el objetivo de implementar estrategias y revisar el cumplimiento del presupuesto de ventas y a la vez destacar los puntos más importantes en considerar con el Desarrollo de mercado, recursos necesarios de campo.
- Abastecimiento oportuno y disponibilidad de inventarios.
- Consolidación de nuevas líneas como: Basf Ornamentales, Anasac, Ourofino - Agrosiences.
- Mejor cobertura y frecuencia de servicio en mercados agrícolas.
- Continua capacitación a nuestro personal técnico.



- Innovación con productos diferenciados y actividades de mercadeo como: creación de combos de productos y Packs.
- Excelente ambiente laboral.

## 1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO

Se ha logrado cumplir con el objetivo de mantener a la compañía FARMAGRO S.A. como una empresa rentable y líder en el negocio fitosanitario, a través de las acciones tomadas en su debido momento.

## 1.3 HECHOS EXTRAORDINARIOS

En año 2009, las situaciones trascendentales que vivió la empresa fueron las siguientes:

- ❖ optimizó al personal. Con estos cambios se logró el dinamismo de las actividades de FARMAGRO S.A., a Diciembre de 2009 existían 134 empleados, reflejándose un incremento de 11 empleados en relación a Diciembre de 2008.

## 1.4 SITUACION FINANCIERA

Financieramente, FARMAGRO S.A. ha cumplido con todos sus compromisos a Proveedores del Exterior y Nacionales, abasteciéndose de inventarios suficientes para poder atender la demanda de los primeros meses del año 2010.

### FINANCIAMIENTO EXTERNO - PRESTAMO BANCARIO

La difícil situación política, económica y financiera que atravesó el Ecuador generada por parte por la crisis mundial que comenzó a finales del año 2008 y que se sintió fuertemente en el Ecuador durante casi todo el año 2009, sumados a los altos costos de productos derivados de petróleo cuyos precios en el mercado cayeron abruptamente, la regulación de precios de los productos agroquímicos y veterinarios que por política del Gobierno del Ecuador se implantaron, generaron que los inventarios roten fuertemente ocasionando que no se cuente, en su debido momento, con liquidez suficiente para poder cumplir con obligaciones con proveedores del exterior y nacionales.



Esta situación creo la necesidad de acudir a instituciones financieras para de esta forma obtener los recursos suficientes y poder cumplir con las obligaciones contraídas. Este financiamiento genero para el periodo fiscal 2009 \$ 179,009 de gastos financieros.

Cabe indicar que estas obligaciones bancarias fueron cubiertas en el tiempo y monto pactados con los respectivos bancos.

Para finales del año 2009, inicio de temporada alta de ventas para el negocio agrícola, la situación financiera mejoro notablemente, pudiendo de esta forma tener la suficiente provisión de dinero para cubrir las obligaciones bancarias pendientes.

### INVERSIONES

**VEHICULOS.**– Se adquirieron 3 camionetas a Gasolina para el departamento de ventas y mercadeo, 5 Jeeps para personal del departamento de mercadeo y Gerencia Administrativa y tres motos para mercadeo (Desarrollistas) y mensajería, la inversión se la hizo con el fin de renovar el parque automotor de vehículos del año 2000 y 2001 y por la inclusión de nuevo personal de ventas y mercadeo.

3 Camionetas cabina sencilla a Gasolina para departamento de ventas	54,813.00
4 Jeeps para personal del departamento de mercadeo	72,912.02
1 Jeep para Gerencia Administrativa	25,934.05
3 Motos para personal del departamento de Mercadeo y Mensajería	6,686.11
<i>Total Inversión</i>	<u>160,345.18</u>

**EQUIPOS DE COMPUTACION.**– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 22,496 para reemplazar equipos en matriz y sucursales.

**EQUIPOS EN GENERAL.**– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 8,248.58 para cubrir necesidades en matriz y sucursales.

**EQUIPOS DE SEGURIDAD.**– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 20,531 para colocarlos en matriz.

**MAQUINARIAS GENERAL.**– Se adquirió una selladora y túnel e impresoras a tinta para colocar fechas lotes y fechas de vencimientos en los envases de productos, el costo de la inversión fue de \$ 34,261.

**OTRAS INVERSIONES.**– Se adquirieron muebles y enseres, equipos de comunicación para las sucursales de la costa por la suma de \$ 4,665.

**TOTAL INVERSION \$ 250,547**



## 1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

La Utilidad a disposición de la Junta General después de haber deducido el 15% de Participación de los Trabajadores e Impuesto a la Renta: 549,626.46

Que proponemos sea repartida así:

A la cuenta Reserva Legal 55,047.66  
A la cuenta Utilidades Acumuladas de años anteriores 494,578.80

## 1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

- Mantener el esquema de Distribución y Ventas
- Mejorar los márgenes brutos en productos, de los cuales en el año 2009 se han deteriorado.
- Bajar el nivel de inventario a 4 meses.
- Consolidar las nuevas líneas incorporadas a portafolio.
- Conseguir nuevos proveedores que sumen a portafolio de FARMAGRO S.A.
- Buscar nuevos Nichos de Mercado en el Ecuador.
- Fortalecer el crecimiento de FARMAGRO capacitando a su personal.

## 1.7 NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Farmagro cumple con todas las normas de propiedad intelectual manteniendo sus licencias y registros con sus respectivas actualizaciones.



<b>SISTEMAS OPERATIVOS</b>	
LINUX RED HAT ADVANCE SERVER V3.0	0e3a-8240-c6be-227a
MICROSOFT WINDOWS 98 ENGLISH OLP A LATAM/ISC ONLY	11325901A55104
MICROSOFT WINDOWS 2000 PROFESSIONAL	12563-654XX-50206
MICROSOFT WINDOWS 2000 SERVER	C11-03258
MICROSOFT WINDOWS 2003 SERVER STANDARD EDITION	JD36K-3GYK4-3YBHM-CDVG3-469VM (CITRIX)
MICROSOFT WINDOWS 2003 SERVER STANDARD EDITION	M2B6V-PJRVX-RCRQJ-JWW6P-WVHC6 (AyS)
MICROSOFT WINDOWS SRV STD 2008 32 BIT/X64 SP2 (2 LICENCIAS)	00150-073-490-749
MICROSOFT WINDOWS XP	LICENCIAS PREINSTALADAS EN EQUIPOS NUEVOS
WINDOWS VISTA BUSSINES OEM (23 LICENCIAS)	EN COMPRAS DE EQUIPOS NUEVOS
WINDOWS 7 PROFESSIONAL OEM (2 LICENCIAS)	EN COMPRAS DE EQUIPOS NUEVOS
<b>SOFTWARE VARIOS</b>	
LOTUS NOTES WITH COLLABORATION	CODIGO DE FARMAGRO COMO CLIENTE EN IBM:0080047
LOTUS DOMINO ENTERPRISE (SERVER)	CODIGO DE FARMAGRO COMO CLIENTE EN IBM:0080047
ORACLE INTERNET DEVELOPER SUITE	CSI # 8412100570
ORACLE DATABASE STANDART EDITION CLIENTE	CSI # 8412100570
ORACLE DATABASE PERSONAL EDITION	CSI # 8412100570
CITRIX METAFRAME XPA	E22YZ-2522Q-43FJ2-23JJB
MICROSOFT OFFICE 2000 WIN 32 SPANISH	12563-654XX-50206
KASPERSKY ENTERPRISE SPACE SECURITY INTERNATIONAL EDITION	748071214130014
MICROSOFT OFFICE SMALL BUSSINESS 2007 SINGLE OPEN NO LEVEL	631504032ZS0912
MICROSOFT OFFICE PYME 2007	00132-415-804-261
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.1 (5 LICENCIAS)	0001440
CONTER FILTER ZYL (2 LICENCIAS) PARA EL FIREWALL	S080T07002825, S090T14000811
IDP ZYWALL (2 LICENCIAS) PARA FIREWALL	S090T24001042, S090T28003056
KASPERSKY AV ZYWALL (2 LICENCIAS) PARA FIREWALL	S090T25002322, S080T29005357
MICROSOFT * OFFICE PRO 2007 WIN 32 SPANISH (1 LICENCIA)	00132907492264

Deseamos manifestar a los Señores Accionistas, nuestro agradecimiento por la oportunidad brindada y la confianza depositada en la Dirección de esta gran Empresa.

**JOSE ANTONIO SEILER Z.**  
**PRESIDENTE EJECUTIVO**

**VICENTE NOVILLO**  
**GERENTE ADMINISTRATIVO**

**NORMAN CEVALLOS**  
**GERENTE COMERCIAL**



SISTEMAS OPERATIVOS	
LINUX RED HAT ADVANCE SERVER V3.0	0e3a-8240-c6be-227a
MICROSOFT WINDOWS 98 ENGLISH OLP A LATAM/ISC ONLY	11325901ASS104
MICROSOFT WINDOWS 2000 PROFESSIONAL	12563-654XX-S0206
MICROSOFT WINDOWS 2000 SERVER	C11-03258
MICROSOFT WINDOWS 2003 SERVER STANDARD EDITION	JD36K-3GYK4-3YBHM-CDVG3-469VM (CITRIX)
MICROSOFT WINDOWS 2003 SERVER STANDARD EDITION	M2BGV-PJRVX-RCRKQ-JWW6P-WVHC6 (AvS)
MICROSOFT WINDOWS SRV STD 2008 32 BIT/X64 SP2 (2 LICENCIAS)	00150-073-490-749
MICROSOFT WINDOWS XP	LICENCIAS PREINSTALADAS EN EQUIPOS NUEVOS
WINDOWS VISTA BUSSINES OEM (23 LICENCIAS)	EN COMPRAS DE EQUIPOS NUEVOS
WINDOWS 7 PROFESSIONAL OEM (2 LICENCIAS)	EN COMPRAS DE EQUIPOS NUEVOS
SOFTWARE VARIOS	
LOTUS NOTES WITH COLLABORATION	CODIGO DE FARMAGRO COMO CLIENTE EN IBM:0080047
LOTUS DOMINO ENTERPRISE (SERVER)	CODIGO DE FARMAGRO COMO CLIENTE EN IBM:0080047
ORACLE INTERNET DEVELOPER SUITE	CSI # 8412100570
ORACLE DATABASE STANDART EDITION CLIENTE	CSI # 8412100570
ORACLE DATABASE PERSONAL EDITION	CSI # 8412100570
CITRIX METAFRAME XPA	E22YZ-2522Q-43FJ2-23JJB
MICROSOFT OFFICE 2000 WIN 32 SPANISH	12563-654XX-S0206
KASPERSKY ENTERPRISE SPACE SECURITY INTERNATIONAL EDITION	748071214130014
MICROSOFT OFFICE SMALL BUSSINESS 2007 SINGLE OPEN NO LEVEL	63150403Z2S0912
MICROSOFT OFFICE PYME 2007	00132-415-804-261
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.1 (5 LICENCIAS)	0001440
CONTER FILTER ZYL (2 LICENCIAS) PARA EL FIREWALL	S080T07002825, S090T14000811
IDP ZYWALL (2 LICENCIAS) PARA FIREWALL	S090T24001042, S090T28003056
KASPERSKY AV ZYWALL (2 LICENCIAS) PARA FIREWALL	S090T25002322, S080T29005357
MICROSOFT * OFFICE PRO 2007 WIN 32 SPANISH (1 LICENCIA)	00132907492264

Deseamos manifestar a los Señores Accionistas, nuestro agradecimiento por la oportunidad brindada y la confianza depositada en la Dirección de esta gran Empresa.

**JOSE ANTONIO SEILER Z.**  
PRESIDENTE EJECUTIVO

**VICENTE NOVILLO**  
GERENTE ADMINISTRATIVO

**NORMAN CEVALLOS**  
GERENTE COMERCIAL

