

Guayaquil, 30 de Marzo del 2012

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

EJERCICIO ECONOMICO 2011

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 2011, junto con el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2011.

ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2011

En la Región de la Costa: en el primer trimestre del año 2011, se presentó una sequía prolongada en las provincias de Los Ríos y Guayas, afectando al sector agrícola y a los principales cultivos cómo: arroz 70%; maíz 60%, este último sufrió pérdidas de más de 2,000 Hectáreas y otras 15.000 Hectáreas quedaron afectadas.

Debido a la sequía dilatada el Gobierno declaró el estado de emergencia agrícola y ganadera, en algunas provincias cómo: Los Ríos, Loja, debido al riesgo que presentaba el ganado que estaba destinado a morir por inanición y deshidratación.

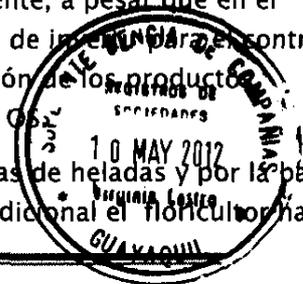
Este período de sequía afectó a todas las empresas cuya naturaleza es la comercialización de insumos agropecuarios, ya que el agricultor dejó de comprar por el temor de no recuperar su inversión.

A mediados del año 2011, el sector agrícola se reactivó. Los agricultores sembraron arroz en casi todas las hectáreas destinadas a este cultivo, debido al buen precio del arroz pilado que se manejó en el mercado, que fue de aproximadamente \$31 por saca; motivando a los agricultores a seguir sembrando y a la vez creando la demanda de las herbicidas.

Los ganaderos tuvieron un buen precio de la libra de carne en pie (\$0,63). El auge del Cacao y su buen precio permitió vender nuestros fungicidas, insecticidas y fertilizantes foliares.

Dentro de Farmagro, el segmento de Banano estructurado recientemente, a pesar que en el mercado no mejoraba el precio de la caja, los productores no dejaron de invertir en el control de la Sigatoka negra, favoreciendo la continuidad de la comercialización de los productos dirigidos a éste segmento y en nuestro caso del fungicida Dithane 60

En la región de la Sierra decreció la producción de flor, por problemas de heladas y por la baja luminosidad (Se alargó el ciclo florícola 15 días). Como información adicional el floricultor hace



años utilizaban solo productos de marcas y calidad, sin embargo los técnicos de las fincas buscan minimizar costos con productos más económicos. La situación del canal de distribución es la misma en cuanto a tratar de no tener un gran stock en sus bodegas, teniendo como política comprar únicamente lo necesario para cubrir los pedidos de las fincas.

1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se cumplió el plan con un crecimiento del 14.93%, este logro se alcanzó gracias a las estrategias comerciales implementadas, adicionando a que FARMAGRO S.A., cuenta con profesionales calificados.

Estrategias utilizadas:

- Ampliación de la cobertura comercial, se han contratado Desarrollistas, para llegar a los nichos de mercados no atendidos; mayor desplazamiento en las actividades de desarrollo.
- Equipo técnico de desarrollo de productos distribuidos por Farmagro, completo.
- Mayor presencia en el mercado, 12 sucursales, a más de ser un servicio al cliente nos ayuda en la logística y a incrementar nuestra superficie de almacenamiento.
- Mayor capacidad de almacenamiento de productos para la venta, actualmente Farmagro cuenta, a nivel nacional, con más de 10,000 metros cuadrados de bodega.
- Fortalecimiento del trabajo de apoyo técnico en el campo con determinados clientes, con el objetivo de aumentar la demanda de los productos.
- Alianzas estratégicas con distribuidores potenciales, que han demostrado un compromiso y fidelidad a FARMAGRO S.A.
- Implementación de precios especiales / promociones, por ventas en volúmenes o cumplimientos de metas en productos, favoreciendo a los agricultores.
- Planes comerciales en conjunto con los proveedores.
- Obtener márgenes aceptables para FARMAGRO S.A.
- 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 2011, 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 2011 existían 145 empleados, reflejándose un decrecimiento de 4 empleados en relación a Diciembre de 2010.
- ❖ Mayor presencia mediante el cambio a nuevos locales comerciales con mayor amplitud en espacio de almacenamiento y atención a clientes ubicados en las ciudades de: Machala, Santo Domingo, Ibarra, Lago Agrio (Nueva Sucursal) y Babahoyo.

1.4 SITUACION FINANCIERA

Financieramente, FARMAGRO S.A. ha cumplido con todos sus compromisos a Proveedores del Exterior y a Nacionales.

FINANCIAMIENTO EXTERNO - PRESTAMO BANCARIO

El crecimiento que ha experimentado FARMAGRO S.A., ha requerido de la inyección de dinero para capital de trabajo y compra de activos fijos, con el fin de poder abastecerse de productos necesarios para la venta y dotar al personal de herramientas que generan la producción en el campo.

Esta situación creó 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 2011 \$ 214,161 de gastos financieros.

El saldo de cuentas bancarias por pagar al 31 de Diciembre del 2011 fue \$ 1,393,960.

Cabe indicar que los compromisos contraídos por la compañía por obligaciones bancarias fueron cubiertos en el tiempo y monto pactados con los respectivos bancos.

INVERSIONES

VEHICULOS.- Se adquirieron 8 camionetas a gasolina para el personal que labora en el departamento de ventas, 3 Jeeps para el personal del departamento de mercadeo, y 2 camiones de: 7 Toneladas métricas (Guayaquil) y 4 Toneladas métricas (Quito) de capacidad de carga, la inversión se la realizó con el fin de renovar el parque automotor de vehículos, por la inclusión de nuevo personal de ventas y mercadeo y para mejorar la distribución de los productos y la oportuna entrega a las sucursales.

UND.	TIPO	COSTO
8	Camionetas cabina sencilla a gasolina para departamento de Ventas	169,174
3	Jeeps para personal del departamento de Mercadeo	57,420
2	Camiones marca HINO - Reparto	95,158
TOTALES		321,752

EQUIPOS DE COMPUTACION.- Se adquirieron equipos por el monto de \$ 25,698.



EQUIPOS EN GENERAL.- Se adquirieron equipos por el monto de \$ 37,680. La mayor inversión fue por concepto de compra de cámaras de frío desmontables a utilizarse en el almacenamiento de semillas de arroz y maíz, estas se encuentran instaladas en la nueva sucursal de Babahoyo, el costo de la inversión fue de \$ 31,235.

EQUIPOS DE SEGURIDAD.- Se adquirieron equipos por el monto de \$ 14,290, entre estos encontramos seguridades para las nuevas sucursales de Santo Domingo, Machala, Ibarra, Lago Agrio y Babahoyo.

MAQUINARIAS GENERAL.- Con el fin de automatizar cada vez más el área de fraccionamiento se adquirieron maquinarias y equipos tales como: Llenadora, Tapadora, Selladora, 2 Alimentadores y 2 Dosificadores que conforman líneas de fraccionamiento ubicadas en el área destinada en bodegas de la matriz, el costo total fue de \$ 98,844.

MUEBLES Y ENSERES.- Debido a los cambios a nuevas sucursales ubicadas en: Santo Domingo, Machala, Babahoyo, en matriz se adquirieron muebles de exhibición para productos, se invirtió en los nuevos muebles \$ 13,202.

OTRAS INVERSIONES.- Se adquirieron equipos de telefonía y aires acondicionados por la suma de \$ 3,719.

TOTAL INVERSION \$ 514,885

1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

La utilidad, deducida la participación laboral y el IR, a disposición

de la JG es	\$ 1'458'556.09
de la cual sugerimos destinar a la Reserva Legal	\$ <u>145'888.80-</u>
y el saldo a la cuenta Utilidades Acumuladas	\$ 1'312'667.29

1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

- Mantener el esquema de Distribución y Ventas
- *En lo posible, mejorar los márgenes brutos en productos*
- 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 marcas y registros con sus respectivas actualizaciones.



SISTEMAS OPERATIVOS	
TIPO DE SISTEMA OPERATIVOS	LICENCIA / AUTORIZACIÓN / ACUERDO
Linux Red Hat Advance Server V3.0	0e3a-8240-c6be-227a
Microsoft Windows 98 English OLP A LatAM/ISC Only	11325901A5S104
Microsoft Windows 2000 Profesional	12563-654XX-S0206
Microsoft Windows 2000 Server	C11-03258
Microsoft Windows 2003 Server Standard Edition	JD36K-3GYK-4-3YBHM-CDVG3-469VM (CITRIX)
Microsoft Windows 2003 Server Standard Edition	M28GV-PJRVX-RCRKO-JWW6P-WVHC6 (Ays)
Microsoft Windows SVR STD 2008 32 BIT/X64 SPA (2 Licencias)	00150-073-490-749
Microsoft Windows Vista Bussines OEM (23 Licencias)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows XP	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 7 Professional (29 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
SOFTWARE VARIOS	
TIPO DE SOFTWARE	LICENCIA / AUTORIZACIÓN / ACUERDO
Lotus Notes with collaboration	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Lotus Dominio Enterprise (Server)	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Oracle: Internet developer suite	CSI # 8412100570
Oracle: Database Estándar Edición Cliente	CSI # 8412100570
Oracle: Database Personal Edition	CSI # 8412100570
Citrix Metaframe Xpa	E22Y7-2522Q-43FJ2-23JJB
Microsoft Office 2000 Win 32 Spanish	Autorización licencia: 12563-654XX-SO206
Kaspersky Enterprise Space Security International Edition	748071214130014
Microsoft Office Small Bussiness 2007 Single OPEN No Level	63150403ZS0912
Microsoft (R) Office Pyme 2007	00132-415-804-261
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.1 (5 Licencias)	0001440
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.5 (7 Licencias)	14344827
Content Filter Zyl (2 Licencias) Para Firewall	S080T07002825, S090T14000811
IDP Zywall (2 Licencias) Para Firewall	S090T24001042, S090T28003056
Kaspersky AV Zywall (2 Licencias) Para Firewall	S090T25002322, S080T29005357
Microsoft (R) Office Pro 2007 Win 32 Spanish (1 Licencia)	00132907492264
Licencias Actualización de Central Telefónica	0183
Licencias Offices Home and Business 2010 DEM (22 Licencias)	Varios Numeros de Series
Licencias Offices Standard 2010 OLP NL (12 Licencias)	021-09707

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

