

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

### **EJERCICIO ECONOMICO 2012**

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 2012, junto con el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2012.

#### **ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2012**

Región Costa: En el primer trimestre (enero a marzo) se presentó un fuerte temporal invernal, que causó pérdidas en los cultivos de arroz y maíz por el exceso de agua, provocando que los agricultores abandonen sus sembríos en zonas bajas, y los que cultivan en zonas altas dejaron de comprar por el temor de no recuperar lo invertido; basados en la información de INOCAR e INHAMI, de la posible presencia de un fenómeno del niño.

El Gobierno decreto estado de excepción a varias provincias de la costa ecuatoriana: Manabí, Los Ríos, Guayas, El Oro y Loja.

A mediados del 2012, se evidenció una evolución positiva en zonas arroceras: Los Ríos y Guayas; lo que permitió a los agricultores arriesgar a un ciclo más de siembras acompañado con un buen precio del arroz. El precio del arroz, fue un factor muy importante ya que el agricultor invirtió más en sus cultivos.

En ciclo corto, en el cultivo de maíz el Gobierno compró parte de la cosecha para evitar que el precio caiga, pero se demoró en pagar, trayendo como consecuencia menos hectárea sembrada, debido a la falta de liquidez del agricultor.

En cuanto al cultivo de cacao, presentó inestabilidad en sus precios de comercialización lo que obligó al agricultor hacer inversiones con mucha mesura especialmente en productos de nutrición.

En la zona fronteriza Machala - Huaquillas, no recupera su ritmo de comercialización, ya que la mayoría de las ventas se direccionaban al Perú, y no se puede comercializar con regularidad, debido a los controles estrictos de nuestro vecino país.

En el Segmento Banano: a inicios del 2012, debido a la demanda y presión del Gobierno se respetó el precio mínimo de sustentación en la caja de Banano:

- A mediados del año, se presentaron serios inconvenientes por el fuerte invierno, acompañado con la baja del precio de la caja de banano. Además el costo administrativo establecido por la nueva ley, exige la afiliación al IESS, de todos sus empleados.
- A finales del año en los meses de: noviembre y diciembre, El Gobierno regaló Kit Bananeros, que incluían fertilizantes foliares y fungicidas, lo que afectó las ventas del portafolio Bananero.

En el Austro del país, el comportamiento del clima fue favorable y se pudo sembrar con regularidad existe una gran diversidad de cultivos, tanto de clima templado como de tropical.

En la Región Costa, se culminó con un año exitoso, debido a que contamos con un equipo completo en el área de desarrollo, dándonos como resultado un crecimiento en las líneas tradicionales.

Región Sierra: El clima fue desfavorable, registrándose meses secos y altas temperaturas. En cuanto a los precios de los principales productos, presentaron bajas considerables.

El Sector Floricultor, presentó decrecimiento tanto en la superficie cultivada como en la producción, los factores que incidieron fueron:

- Políticas Gubernamentales: Contratación con dependencia laboral, Incremento del salario básico; como información el rubro por mano de obra es el costo más elevado dentro del proceso productivo en una Florícola, mantienen la tendencia de reducir sus gastos.
- Falta de apoyo financiero, Las instituciones financieras consideran el negocio de flores como un negocio de alto riesgo, por lo cual no están entregando créditos a las empresas florícolas; encontramos mayores días de crédito, menos rentabilidad en el canal.

- **Clima:** Las lluvias y sol no fueron las esperadas, incidiendo en que los floricultores prefieran utilizar productos genéricos o de menos costos.

## 1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se cumplió el plan con un crecimiento del 15.71%, resultados de ventas del año 2012 comparados con resultados del año 2011, este logro se alcanzó gracias a las estrategias comerciales implementadas, adicionando a que FARMAGRO S.A., cuenta con profesionales calificados.

### **Estrategias utilizadas:**

- Inclusión de nuevos proveedores de la línea de nutrición
- Lanzamiento de herbicida, nos ayudó a innovar dentro del segmento Potreros, presentando mayor eficacia en el control de malezas.
- La creación de una nueva línea ecológica de nutrición ECOFARM.
- Agresivo trabajo en campo, con el objetivo de apoyar a nuestros distribuidores en la demanda de productos.
- Apoyo de proveedores con un plan de incentivo compartido para el equipo de desarrollistas.
- Continúa capacitación interna al Equipo de desarrollo, elevando su nivel Técnico, con sustentaciones precisas al realizar recomendaciones.
- Incorporación de un Técnico desarrollista, en la zona de Quevedo, para atención directamente en el control de la Sigatoka negra.
- Abrió consignación a clientes importantes del segmento Bananero.
- Se implementaron vallas publicitarias en lugares estratégicos con la finalidad de posicionar productos de las líneas.
- Inversiones en publicidad a nivel de almacenes.
- El servicio que da FARMAGRO, es muy bien calificado, basado en la calidad de sus productos entrega a tiempo, servicio técnico en almacenes, campos. Se ha logrado tener una buena red de distribución que incluye: Sucursales con amplias bodegas y camiones de despacho.

- 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.

## **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 2012, 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 2012 existían 168 empleados, reflejándose un crecimiento de 23 empleados en relación a Diciembre de 2011.
- ❖ Adquisición de nuevas instalaciones (Inmueble), para funcionamiento de la Sucursal mayor ubicada en la ciudad de Quito, con lo que se logrará tener mayor presencia en la región Sierra, poder mejorar la logística de la región.

## **1.4 SITUACION FINANCIERA**

Financieramente, FARMAGRO S.A. ha cumplido con todos sus compromisos a Proveedores del Exterior y 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 adquirir inmuebles que servirán para atención, logística, distribución y presencia en la región

Sierra, abastecerse de productos necesarios para la venta y dotar al personal de herramientas que generan la producción en el campo.

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 2012 \$ 295,882 de gastos financieros.

El saldo de cuentas bancarias por pagar al 31 de Diciembre del 2012 fue:

- Préstamos a Bancos corto plazo	\$ 2,593,333
- Préstamos a Bancos corto plazo	<u>\$ 1,300,000</u>
<b>TOTAL SALDO CUENTAS BANCARIAS:</b>	<b>\$ 3,893,333</b>

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

### EDIFICIO SUCURSAL MAYOR QUITO

Debido al crecimiento comercial que ha experimentado la compañía Farmagro S.A., la falta de espacio para almacenamiento de productos que se comercializan en la región Sierra, se decidió durante el año 2012 la adquisición de un inmueble y mejorar la presencia de la compañía en la región Sierra, en este caso donde funcionará la sucursal mayor de Quito, con fecha 10 de Septiembre del año 2012, se firmó las escrituras de propiedad del edificio (Activo Fijo) que adquirió la compañía en la ciudad de Quito, la cual costó entre edificio y bodegas \$ 870,000.

Para el financiamiento de inmueble de la Sucursal Quito, el Banco Internacional, concedió un préstamo el 16 de Agosto del 2012, vencimiento 21 de Julio del 2017, plazo 5 años, monto \$ 1,000,000, tasa de interés anual 8.8%, pago de interés \$ 7,333 primeros 6 meses (Septiembre 2012 a Febrero 2013), capital más interés \$ 22,493 a partir de marzo del 2013.

Este edificio está proyectado que funcione en el mes de Junio del 2013 con todas las adecuaciones y otras adquisiciones de activos fijos tales como: Equipos de Seguridad, Equipos de Tecnología de Información, Equipos contra incendio, Muebles y Enseres y Otros, estimado de inversión total \$ 1,200,000, debiendo desembolsar la empresa \$ 200,000 del capital de trabajo.

*A continuación detallamos las áreas con las que cuenta el nuevo inmueble:*

Superficie Terreno: 2,797.00 m<sup>2</sup>

#### **EDIFICACIONES Y AREAS CONTRUIDAS**

Bodegas:	1,395.40 m <sup>2</sup>
Bloque de Oficinas (3 pisos):	710.60 m <sup>2</sup>
Patios, Parqueos, Corredores:	947.10 m <sup>2</sup>
Otras áreas:	<u>352.47 m<sup>2</sup></u>
Total:	<b>3,405.57 m<sup>2</sup></b>

#### **SUCURSAL BABAHOYO**

Así mismo se llegó a negociar un inmueble ubicado en la ciudad de Babahoyo cuyo costo fue \$ 305,000, cabe indicar que en estas instalaciones funciona actualmente la sucursal de Farmagro.

El Banco Internacional, concedió un préstamo el 17 de Agosto del 2012, vencimiento 22 de Julio del 2017, plazo 5 años, monto \$ 300,000, tasa de interés anual 8.8%, pago de interés \$ 2,200 primeros 6 meses (Septiembre 2012 a Febrero 2013), capital más interés \$ 6,748 a partir de marzo del 2013.

*A continuación detallamos las áreas con las que cuenta el nuevo inmueble:*

Superficie Terreno: 2,016.00 m<sup>2</sup>

#### **EDIFICACIONES Y AREAS CONTRUIDAS**

Bodegas:	650.44 m <sup>2</sup>
Oficinas y Terraza:	214.62 m <sup>2</sup>
Patios, Parqueos, Corredores:	1,141.62 m <sup>2</sup>
Otras áreas:	<u>280.42 m<sup>2</sup></u>
Total:	<b>2,287.10 m<sup>2</sup></b>

**VEHICULOS.**– Se adquirieron 16 camionetas a Gasolina para personal que labora en los departamentos de: Ventas y Mercadeo, una de ellas fue adquirida para funcionaria que trabaja para el proveedor DOW AGROSCIENCES, la que fue a su vez cancelada por el proveedor, 7 Jeeps para personal del departamento de Mercadeo, 4 motos para servicios generales, (2 en Guayaquil y 2 para sucursales de Babahoyo y Santo Domingo) y 1 Tractor de marca Massey Ferguson, que se utiliza para fomentar la aplicación de productos en cultivos de clientes por compras mayores y utilización para la presentación de equipos Jacto, el total de la inversión en este tipo de herramientas de trabajo fue de \$ 578,232.

<b>UNID.</b>	<b>TIPO</b>	<b>COSTO</b>
5	Camionetas cabina sencilla a Gasolina para departamento de Ventas	117,410
2	Camionetas cabina sencilla a Gasolina para departamento de Mercadeo	47,165
1	Camionetas cabina doble a Gasolina para departamento de Mercadeo	21,691
7	Camionetas cabina doble a Gasolina para departamento de Ventas	167,678
1	Jeep Laredo para personal del departamento de mercadeo	59,990
6	Jeeps para personal departamento de Mercadeo	122,977
4	Motos - Uso personal de Servicios Generales (Mensajería)	8,447
1	Tractor marca Massey Ferguson (Aplicaciones de productos - Mercadeo)	32,874
1	Camioneta (Proveedor DOW AGROSCIENCES-CANCELADA)	35,111
28	Total Inversión	613,343
	Total Inversión neta de FARMAGRO S.A.	<u>578,232</u>

**EQUIPOS DE COMPUTACION.**– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 28,524.

**EQUIPOS EN GENERAL.**– Entre las principales adquisiciones en Equipos en General tenemos 1 Agitador para ISOTANQUE de 1000 litros (\$ 4,256) y 1 Bomba Neumática para Agroquímicos marca Wilden (\$ 3,225), el costo de la inversión fue de \$ 8,780.

**EQUIPOS DE SEGURIDAD.**– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 1,466, como reemplazo de cámaras ya dañadas por el tiempo de uso.

**MAQUINARIAS GENERAL.**– Con el fin de automatizar cada vez más el área de fraccionamiento se adquirieron maquinarias y equipos tales como: 2 Codificadora marca HITACHI, 1 Túnel de calor, estos están ubicados en el área destinada en bodegas de la matriz, el costo total fue de \$ 32,810.

**MUEBLES Y ENSERES.**– Se reemplazó muebles en mal estado ubicados en la Matriz y otros muebles nuevos para Sucursales tanto de Machala como Lago Agrio, se invirtió \$ 1,689.

**INMUEBLES.**– Como se explicó con mayor detalle en puntos anteriores, se adquirieron dos inmuebles: uno en la ciudad de Quito y otro en la ciudad de Babahoyo, cuyo costo de inversión inicial fue de \$ 1,175,000.

**TOTAL INVERSION \$ 1,826,501**

## **1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES**

La Utilidad del ejercicio 2012 a disposición de la J.G.O., después de haber deducido el 15% de participación de los trabajadores y el Impuesto a la Renta, que es de US\$ 2'122.181,02, sea repartida de la siguiente manera:

A la cuenta Reserva Legal	US\$ 188.311,20
A la cuenta Utilidades acumuladas	US\$ 1'933.869,82

## **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 licencias y registros con sus respectivas actualizaciones.

<b>SISTEMAS OPERATIVOS</b>	
<b>SISTEMA OPERATIVO</b>	<b>LICENCIA / AUTORIZACIÓN / ACUERDO</b>
Linux Red Hat Advance Server V3.0	0e3a-8240-c6be-227a
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-RCRQJ-JWW6P-WVHC6 (AyS)
Microsoft Windows SVR STD 2008 32 BIT/X64 SPA (2 Licencias)	00150-073-490-749
Microsoft Windows Vista Bussines OEM (24 Licencias)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows XP (3)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 7 Professional (43 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
<b>SOFTWARE VARIOS</b>	
<b>TIPO DE SOFTWARE</b>	<b>LICENCIA / AUTORIZACIÓN / ACUERDO</b>
Citrix Metaframe Xpa	E22YZ-2522Q-43FJ2-23JJB
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
Kaspersky Enterprise Space Security International Edition	748071214130014
Licencias Actualización de Central Telefónica	0183
Lotus Dominio Enterprise (Server)	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Lotus Notes with collaboration	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Microsoft Office 2000 Win 32 Spanish	Autorización licencia: 12563-654XX-SO206
Microsoft Office 2000 Standard (16)	Varios Open License
Microsoft Office Pro 2007 Win 32 Spanish (1 Licencia)	00132907492264
Microsoft Office Pyme 2007	00132-415-804-261
Microsoft Office Small Bussiness 2007 Single OPEN No Level (7 Licencias)	63150403ZZS0912
Microsoft Office Small Business	GQB99-48H49-WK92F-MCFM9-VGTDW
Microsoft Offices Home and Business 2010 (31 Licencias)	Varios Numeros de Series
Microsoft Offices Standard 2010 OLP NL (12 Licencias)	021-09707
Oracle: Database Estándar Edición Cliente	CSI # 8412100570
Oracle: Database Personal Edition	CSI # 8412100570
Oracle: Internet developer suite	CSI # 8412100570
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.1 (5 Licencias)	0001440
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.5 (7 Licencias)	14344827

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