

Guayaquil, 3 de marzo del 2017

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

EJERCICIO ECONOMICO 2016

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 2016, junto con el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2016.

ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2016

Región Costa:

El sector agrícola inicia el año 2016, con mucha preocupación por la anunciada llegada inminente del fenómeno de "El Niño", lo que marca un mal arranque de siembras, principalmente en el cultivo de arroz ubicado en zonas bajas.

Este mal pronóstico trajo como consecuencia que muchos agricultores, no se arriesguen a sembrar por el temor de perder su inversión; provocando un bajo movimiento comercial de insumos fitosanitarios, durante los tres primeros meses del año 2016.

Se estima que la pérdida en el cultivo de arroz, en zonas de secano, representó un 30% y; la disminución del área sembrada estuvo alrededor de 80 mil hectáreas; las mismas fueron destinadas a la siembra de otros cultivos.

En la Región Norte de la Costa el movimiento fue regular, el 16 de abril del 2016, en las provincias de Manabí y Esmeraldas se sufrió una catástrofe natural "terremoto", afectando a la mayoría de nuestros clientes, quienes asumieron pérdidas materiales y humanas.

La recesión económica del año 2016, afectó a todos los ámbitos y de manera especial al sector agropecuario, ya que la falta de circulante en nuestros agricultores como distribuidores, incidió a que se abastecieran estrictamente con lo necesario en insumos agrícolas, y alargaron sus días de pagos.

La devaluación del "peso", colombiano frente a nuestro dólar, provocó que ingresaran productos más económicos al Ecuador, afectó a la economía y mermó ventas en la comercialización de insumos fitosanitarios, en las provincias de la frontera.

El cultivo de maíz, enfrentó plagas y enfermedades. Por este motivo el Gobierno, declaró la emergencia Fitosanitaria al sector maicero de los cantones: El Empalme, Balzar,

Mocache, San Carlos, Buena Fe, Palenque, Ventanas, Valencia y Pueblo Viejo; para que los agricultores puedan recibir los Kits fitosanitarios de pesticidas contra insectos vectores transmisores de virus y contra enfermedades fúngicas para los cultivos ya sembrados en el verano 2016.

El cultivo de Palma africana, se vio afectado por la enfermedad conocida como "podrición de cogollo", que arrasó con muchas hectáreas, dejando al agricultor con pérdidas económicas.

El precio de la cebolla se desplomó, a causa del contrabando de la cebolla peruana que ingresaba a través de la frontera. Esto perjudicó al cebollero ecuatoriano, no pudiendo vender sus productos, quedando quebrados por no poder recuperar su inversión.

Para el sector bananero fue un año aceptable, debido al precio de la caja de banano, manteniendo el precio referencial de \$6,30 alcanzando hasta un precio spot de \$8.00. Esto motivó al bananero a seguir invirtiendo en productos protectantes, (control de Sigatoka negra) y la inclusión de fertilizantes edáficos (SQM).

Se firmó el acuerdo comercial con la Unión Europea, que permitirá mejorar los precios en el mercado. La fruta "banano ecuatoriano", es más atractiva por su calidad.

Región Sierra:

Unos de los factores para que las ventas de productos agroquímicos se incrementen, es contar con precipitaciones regulares, en este año se tuvo la expectativa de contar con la presencia del fenómeno "el Niño", que nunca se presentó, siendo un año seco con lluvias esporádicas.

Un factor que causó inestabilidad en el sector agropecuario de la Sierra, fue la devaluación del "peso colombiano", que afectó algunas provincias del norte y en especial la del Carchi, ya que ingresaron productos colombianos con precios muy bajos.

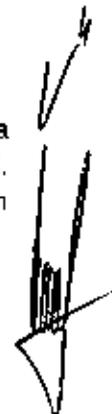
En el sector florícola, en los últimos años ha presentado reducción del área cultivada, las fincas actualmente están produciendo flores menos competitivas en relación a otros países productores de flor. Debido a los costos de producción que son elevados, manteniendo la consigna de reducir costos en relación a productos agroquímicos.

Adicionalmente, el ingreso de la flor ecuatoriana a mercados como el de: EEUU, los exportadores deben cancelar un arancel del 7%, restándole competitividad frente a otros productores como los colombianos.

El Tratado de libre comercio con la Unión Europea, da la posibilidad de mejores ventas de nuestras flores a esos mercados.

OBJETIVOS

En el año 2016, no fue posible poder cumplir con el plan de ventas proyectado, la disminución de las ventas versus el real de ventas del período 2015 fue del -2.82%. debido a que se presentaron inconvenientes importantes tales como: la dura situación



económica que soportó el país durante el año 2016, adicionando el temor de la venida de un fuerte invierno con la llegada del fenómeno "El Niño" que nunca se dió y que por el contrario trajo un invierno seco, situación que pone en desventaja a distribuidores de productos dirigidos al sector agropecuario.

ESTRATEGIAS AÑO 2016

- *Incorporar nuevos fertilizantes en el segmento de mezclas químicas.*
- *Actividades de generación de demanda, como: ferias, blitz, actividades de impulso en los diferentes distribuidores.*
- *Campañas semestrales mediante establecimiento de metas, para incrementar los volúmenes de ventas.*
- *Capacitaciones y Seminarios, para fortalecer las habilidades de cierre de ventas.*
- *Imagen corporativa a través de publicidad en almacenes y carretera.*

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

Esta situación generó la necesidad de acudir a instituciones financieras y obtener los recursos suficientes y poder cumplir con las obligaciones contraídas.

Este financiamiento representó en el periodo fiscal 2016 el monto de \$ 622,311 por concepto de gastos financieros.

El saldo de Cuentas Bancarias (Nacional) por Pagar al 31 de diciembre del 2016 fue de \$ 5,395,148 según se muestra a continuación:



	PARCIALES	TOTAL	% ST.
BANCO INTERNACIONAL			
CORTO PLAZO	2,152,888	4,132,055	76.59%
CAPITAL DE TRABAJO	258,421		
AVALES	1,894,468		
LARGO PLAZO	1,979,167		
BANCO BOLIVARIANO			
CORTO PLAZO	1,263,092	1,263,092	23.41%
CAPITAL DE TRABAJO	-		
AVALES	1,263,092		
LARGO PLAZO	-		

CONCEPTO	PARCIALES	% ST.
PRESTAMOS TRADICIONALES	2,237,587	41.47%
AVALES BANCARIOS	3,157,560	58.53%
INVERSIONES	-	0.00%
TOTAL	5,395,148	100.00%

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 COMPRA DE ACTIVO FIJO

PROPIEDADES. - Se construyó nuevas oficinas de aproximadamente 60 metros cuadrados en la sucursal de Machala, en vista de que las anteriores se encontraban internamente en la bodega restando capacidad de almacenamiento, adicionando evitar un posible problema que se pudiese generar con el personal de esa sucursal, inversión total fue \$ 24,465.

VEHICULOS. - Se adquirieron 4 camionetas para personal que labora en Ventas, 3 Jeeps para personal de Mercadeo, 1 camión marca HINO, para la sucursal de Machala, 1 Montacargas mediano para la sucursal de Babahoyo, el total de la inversión en estas unidades de trabajo fue \$ 343,425.

Los vehículos destinados para los departamentos de Ventas, Mercadeo, son reemplazados debido a su tiempo de vida útil, los constantes y costosas reparaciones, en el caso de los vehículos de distribución son adquiridos para apoyar la distribución en la zona sur del país y el montacargas era necesario para poder agilizar el almacenamiento y distribución de productos en la sucursal Babahoyo.

EQUIPOS DE COMPUTACION. - Reemplazo de equipos portátiles y de escritorio, a nivel nacional, en total la inversión en equipos fue de \$ 29,906.

MAQUINARIA EN GENERAL. - Por reemplazo de selladora por inducción se adquirió un equipo, el total de la inversión de este equipo de trabajo \$ 952.

EQUIPOS DE SEGURIDAD. - Se doto en las sucursales: Tulcán, Macará, Ambato, Ibarra, Cuenca, Lago Agrio, Santo Domingo, de equipos de monitoreo, en las sucursales de Quevedo y Portoviejo, se hicieron cambios de DVR ya obsoletos, la Inversión total fue \$ 51,552.

EQUIPOS DE AIRES ACONDICIONADOS. - Se adquirieron nuevos equipos para las sucursales de Quevedo y Portoviejo, para la adecuación de pequeños cuartos fríos, que ayudan a la disponibilidad y mantención de las semillas que se necesitan mantener en stock para la inmediata venta y despacho, además se cambiaron equipos ya deteriorados por el tiempo en Matriz y sucursal de Lago Agrilo, total de la Inversión \$ 9,076.

EQUIPOS EN GENERAL. - Compra de equipos para dotar de agua purificada para el área de bodega matiz, extractores de olores y carretillas en general para la movilización de productos, el costo total fue de \$ 9,131.

MUEBLES Y ENSERES. - El gasto Se reemplazó muebles en mal estado a nivel nacional, el mayor gasto fue registrado en la Sucursal Mayor Quito, por la compra de Racks de almacenamiento por un costo de \$ 37,400, compra de sistema de protección de Racks para Matriz, por un costo de \$ 6,058, la inversión total que para el año 2015 fue de \$ 36,282.

INSTALACIONES EN GENERAL. - La mayor inversión se la realizó en Matriz, la instalación del sistema contra incendios en las bodegas (rocladores) cuyo costo fue de \$ 52,426, construcción de una pequeña bodega interna por \$ 9,462, seguido de reconstrucción, arreglos y mejoras en bodega y piso de hormigón pulido para la Sucursal Machala, con el fin de poder mejorar el almacenamiento y orden en la bodega por la instalación de perchas para almacenamiento, cuyo costo fue de \$ 12,239, en la sucursal Babahoyo se debió instalar un transformador Trifásico para poder contar con corriente adecuada y capacidad para futuras inversiones, esta Inversión costo \$ 11,571, en total la inversión para el año 2016 fue de \$ 85,698.

TOTAL, INVERSION \$ 590,488

1.4 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

La Utilidad del ejercicio 2016 a disposición de la J.G.O., después de haber deducido el 15% de participación de los trabajadores y el Impuesto a la Renta, es de \$ 1'656'368.50 sea acreditada a la cuenta Utilidades Acumuladas.

1.5 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

- Mantener el esquema de Distribución y Ventas
- Mejorar la participación en el mercado
- Mejorar los márgenes brutos en productos
- Bajar el nivel de inventario a 3 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

1.6 NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

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

TIPO DE SOFTWARE	LICENCIA / AUTORIZACIÓN / ACUERDO
SISTEMAS OPERATIVOS	
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-COVG3-469VM (CITRIX)
Microsoft Windows 2003 Server Standard Edition	M2BGV-PRVX-RCRKC-JVW6P-WVHC5 (Ays)
Microsoft Windows SVR STD 2008 32 BIT/X64 SPA (2 Licencias)	00150-073-490-749
Microsoft Windows Vista Business OEM (20 Licencias)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows XP (3)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 7 Professional (76 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 8 Professional (6 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
SOFTWARE VARIOS	
Clrix Metaframe Xpa	E2ZY2-2522D-43F12-23JJ8
Content Filter Zyl (2 Licencias) Para Firewall	5080T2002825, 5090T14000811
IDP Zywall (2 Licencias) Para Firewall	5090T24001042, 5090T28003056
Kaspersky AV Zywall (2 Licencias) Para Firewall	5090T25002922, 5080T29003357
Kaspersky Enterprise Space Security International Edition (100 Licencias)	74807121A130014
Licencias Actualización de Central Telefónica	0183
IBM Domino Enterprise (Server)	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
IBM Domino Collaboration Express Authorized User (60 Licencias)	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Microsoft Offices Home and Business 2013 (48 Licencias)	Varios Numeros de Series
Microsoft ESD Offices Home and Business 2016 (3 Licencias)	Varios Numeros de Series
Microsoft ESD Offices STD 2016 SINGL OLP (9 Licencias)	Varios Numeros de Series
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.


JOSÉ ANTONIO SEILER P.
PRÉSIDENTE EJECUTIVO


VICENTE NOVILLO
GERENTE ADMINISTRATIVO


NORMAN CEVALLOS
GERENTE COMERCIAL


CHRISTIAN SEILER
SUBGERENTE GENERAL