

Guayaquil, 03 de marzo del 2020

INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO A LOS ACCIONISTAS DE FARMAGRO S.A.

EJERCICIO ECONOMICO 2019

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 2019, junto con el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2019.

ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2019

La situación agrícola del año 2019, se presentó en declive para los pequeños agricultores que representan el 64% de la producción agrícola en el país. Algunos de estos agricultores no contaron con liquidez ni respaldo financiero, siendo incierto su resurgimiento económico.

Es necesario mencionar que la agricultura: genera fuentes de empleos, contribuye a la reducción de pobreza, y dinamiza la economía del país y; es una de las principales fuentes de ingresos no petroleros en el Ecuador, lidera el mercado internacional con commodities como banano, camarón, cacao, entre otros.

Región Costa:

En lo que respecta al análisis en la Región Costa en el año 2019, se consideran los cultivos importantes como: arroz, palma africana, maíz, banano y acuícola.

- **Cultivo de arroz:** Nuestro país, es considerado productor con excedentes y el 95.4% de su producción está en las provincias del Guayas y Los Ríos y; el 4.6% se siembra en las provincias de Manabí, El Oro, Sucumbíos; entre otras. Los primeros meses del año 2019, no fueron favorables para el sector arrocero, a consecuencia del clima, que presentó un invierno fuerte, afectando a las zonas bajas de siembras y; el precio bajo de comercialización de la saca de gramínea, que no cubría los costos de inversión. Esto desmotivó a que algunos agricultores, no inviertan y opten por prácticas antiguas como "soca" (cosechar con el rebrote de un cultivo anterior), con el fin de reducir costos; otros agricultores migraron a cultivos como: maíz duro y camarón. Esto conllevó a una disminución del área sembrada del arroz. Se estima que se sembró en el año 2019, alrededor de 288M hectáreas en comparación al buen año 2016, que fue 385M hectáreas, presentando una reducción aproximadamente del 25%.

Estrategias:

- Creación de paquetes tecnológicos propios para el cultivo de arroz.

- Incorporación de nuevo producto: DIVIXTON, herbicida sistémico, post-emergente.
 - Mantener al equipo de generación de demanda en el campo, a través de ferias, capacitaciones/charlas técnicas, para impulsar las preferencias de uso de nuestras marcas, mayor captación de clientes.
 - Implementación de campaña agresiva para la evacuación de los productos.
 - Continuar con la publicidad: radial y vallas en sitios estratégicos.
- **Cultivo de Palma africana:** la participación de la superficie sembrada del cultivo de palma africana, se encuentra principalmente en la provincia de Esmeraldas con el 48.4% y; el 51.6%, se siembra en provincias como: Sto. Domingo (8.7%), Los Ríos (14.1%), Manabí (8.3%), Sucumbíos (7.5%) entre otras (13%). Los palmicultores continuaron en el año 2019, sufriendo con la enfermedad de pudrición del cogollo "PC", la incidencia de la enfermedad fue sobre el 90%, causando grandes pérdidas en la producción como en lo económico. "Según las cifras de La Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Aceitera, ANCUPA, solo en la provincia de Esmeraldas-Quinindé, se perdieron 125M hectáreas". Se estima que la superficie sembrada en el 2019, estuvo alrededor de 100M Has (sin datos oficiales), en comparación a las hectáreas sembradas del año 2018, que fueron de 268M, una caída drástica para un cultivo importante. Adicionalmente, llevan más de cuatro años con una baja en los precios, dado por la oferta y demanda a nivel mundial. En lo que respecta a la adquisición de insumos agrícolas, los palmicultores buscan productos más económicos para minimizar su inversión o eligen sembrar otro tipo de cultivo como maíz o cacao.

Estrategias:

- Continuar con el posicionamiento de nuestros productos.
 - Asesoría técnica al palmicultor, que quiere optar por otros cultivos. (maíz, cacao)
- **Cultivo de Maíz:** La producción de maíz se encuentra principalmente en las provincias de: Los Ríos, con un área de siembra de 38.8% Manabí con 24.9%, Guayas 17.5% y; otras provincias con el 18.8%. Es un cultivo emergente, debido a que muchos agricultores han migrado a la siembra de maíz. Este segmento en el año 2019, se vio afectado por el clima, falta de liquidez, falta de financiamiento. Farmagro, presentó problema de logística por parte de su proveedor, ocasionando la entrega a destiempo de las semillas de maíz a nuestros clientes, de ahí se sumó la falta de compromiso del cliente en cancelar las semillas. Farmagro tomó la decisión de que los clientes le devuelvan las semillas por no cumplir con sus obligaciones de pagos; afectando los resultados de ventas, cobros y márgenes de la empresa.

Estrategias:

- Creación de paquetes tecnológicos propios para el cultivo de maíz.
- Incursionar en el negocio de venta directa.
- Negocios inclusivos.
- Continuar trabajo de desarrollo y generación de demanda en el campo.

- **Cultivo de Banano:** La participación de la superficie plantada de banano se encuentra principalmente en las provincias de los Ríos 32.4%, El Oro 24.8%, Guayas 21.1%, Cañar 5.7%; otras provincias con el 16%. El año 2019, las condiciones climáticas fueron favorables, para el sector bananero, permitiendo que, desde el más pequeño hasta el más grande productor obtengan una fruta de calidad. A pesar de la *amenaza* del hongo Fusarium Raza 4 (Foc R4t) (no tiene tratamiento químico). Algunos bananeros aplicaron las medidas de bioseguridad, basado en las buenas prácticas agrícolas y entre las medidas estuvo la creación de cercos de protección, que consistía en la fumigación y la desinfección de vehículos en los pasos fronterizos. Para Farmagro, fue un buen año bananero, su crecimiento se soportó en el producto Dithane OS; y de productos para post-cosecha, sumándose la participación en ventas del nuevo producto Vydate: insecticida-nematicida.

Estrategias:

- Incursión en el mercado de post cosecha con los productos: Rally y Xstrata.
 - Control de vectores para evitar la enfermedad Fusarium Raza 4 (Foc R4t).
- **Sector Acuícola:** cuenta con 230M Has, ubicadas en diferentes zonas, el 60% se encuentra en la provincia del Guayas, 15% en el Oro, 9% en Esmeraldas, 9% Manabí y un 7% en Santa Elena. Farmagro, incursionó en este segmento camaronero a partir del año 2017, teniendo resultados favorables.

En el año 2019, el principal proveedor acuícola FAV o Abbot, perdió los registros de 10 productos que mantenía en el portafolio; quedaron dos para comercializar. Además, este sector agrícola sufrió una reducción en el precio de la libra de camarón, incidiendo a los camaroneros a reducir costos. Adicionalmente, se sumaron otros factores negativos al segmento acuícola como: la restricción de nuestro principal mercado chino, por las exigencias de un certificado para el camarón que indique que es libre de mancha blanca.

Estrategias:

- Incorporación de cuatro productos que ingresarán a fase de ensayos para el año 2020 como: Nitroagro, Fytogro, Bactogro, Soligro del proveedor BlueAqua Internacional.
- Inclusión en el año 2020 de un aceite de Salmon, que reemplaza a Energy Shrimp (proveedor Abbot).
- Ingresarán en el año 2020, tres productos de Ecuaquimica: dos bacterias y un ácido orgánico.

Región Sierra:

En la Región Sierra, contamos con dos segmentos importantes como: Campo abierto sierra y el de Flores.

- **Campo abierto Sierra (CAS):** En los primeros meses del año 2019, la situación se mantuvo en condiciones de contracción, debido a la caída de precios de los principales cultivos como: papa, hortalizas, fréjol, tomate, pimiento, cebolla y

maíz. La producción y superficie sembrada no crecieron en relación a años anteriores. Además, se presentó un año seco, siendo una desventaja para la aplicación de fungicidas.

La presencia de una nueva enfermedad llamada "punta morada" de la papa (PMP), causada por un fitoplasma, que no es susceptible de control, sino de prevención hacia el trasmisor, llamada comúnmente por el agricultor como Paratiroza (*Bactericera cockerelli*), trajo ventajas en la comercialización de los insecticidas, pero al agricultor le alteraron los costos de producción, dificultándose la posibilidad de conseguir semilla limpia o libre de enfermedad. La papa, es uno de los principales cultivos tradicionales del país que se siembra en la Región Sierra, la mayor producción está en la provincia del Carchi, la estimación aproximada es 26%. La superficie sembrada en años atrás (2006) se encontraba alrededor de 45,000 Has; en este momento se estima 22,000 Has.

Estrategias:

- Negociar con proveedores de marca, para obtener nuevas moléculas exclusivas, sin co-distribución.
 - Introducir registros con activos propios de FARMAGRO.
 - Seguimiento a generación de demanda y trabajo en campo.
- **El sector florícola (Ornamentales):** la superficie plantada de flores cada año ha ido disminuyendo y algunos proveedores y casas comerciales para mantener su participación y cumplimiento de proyecciones han entregado exclusividad de sus productos a los principales clientes. Al mismo tiempo, nuevas empresas incursionan en este segmento florícola, ofertando productos de calidad con precios bajos y; otorgando consignación y crédito hasta 180 días. Muchas fincas han optado por consolidarse. Aparte, este sector quedó afectado por el paro del mes de octubre 2019, donde no pudieron vender (exportar) su flor. Hemos observado cada año el descenso en ventas de este sector, originado en parte, por la pérdida de proveedores (BASF, Rotam) que decidieron ir directamente al canal.

Estrategias:

- Fortalecimiento de las relaciones comerciales con las líneas: Anasac y CosmoAgro- Triada, Sumitagro.
- Continuo trabajo de desarrollo y generación de demanda en el campo.

El segmento de **Veterinaria**, en los últimos años se ha fortalecido debido a la incorporación de nuevos productos o proveedores. Además, su fortaleza está en la estructura del equipo, cuenta con ocho Promotores/Vendedores, que cubren zonas importantes del país.

Estrategias:

- Promociones cruzadas para incentivar las ventas de los productos.
- Seguimiento continuo a clientes con tipos de negocios VET
- Ingresar el portafolio del proveedor Lapisa - México, de quien manejamos los registros.

En la división de **Bombas y Repuestos**, se han recuperado ventas, dado por el posicionamiento en el mercado de los pulverizadores y bombas de los proveedores: Interman (J-XP), Emak (Oleo Mac), VBC (Prepodadoras) y Máquinas Agrícolas Jacto (Equipos tractorizados).

Estrategias:

- Continuar promocionando el uso de equipos tractorizados para mecanización direccionados a varios cultivos, son de alto valor como: Arbus, Jacto Condor, Jacto Coral, Jacto Jatao y Jatao 400.
- Promociones cruzadas.

OBJETIVOS:

Las ventas en el año 2019 fueron de \$ 58,1m, presentando un decrecimiento en relación a las ventas del año 2018 que fueron de \$ 62.6m con una variación porcentual de -6.68% equivalente en dólares - \$ 4,1m.

ESTRATEGIAS AÑO 2019:

- Inclusión de nuevos productos para los segmentos: acuícola y banano.
- Continuar trabajo de desarrollo y generación de demanda en campo.
- Incorporación la línea porcina por parte del proveedor Zoetis.
- Inclusión de un nuevo producto de desinfección (Amonio cuaternario)
- Negocios inclusivos / creación paquetes propios.
- Participación en nuevos cultivos: Tabaco y Pitahaya.
- Incursionar en el negocio de plásticos para invernadero y reservorios con la empresa chilena TEHMCO. Con esto, se espera diversificar la oferta de productos en finca Difusión y fortalecimiento de marcas propias.
- Depuración de portafolio.
- Planes Comerciales con distribuidores principales.
- Fuerte participación en redes sociales tutoriales.
- Fortalecer la plataforma Farmagro-Home. (ventas en línea)

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

A pesar de la difícil situación financiera, vivida en el año 2019, 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 difícil situación generó la necesidad de acudir a instituciones financieras y obtener los recursos suficientes para cumplir con las obligaciones contraídas.

Este financiamiento representó en el periodo fiscal 2019 el monto de \$ 1,0m por concepto de gastos financieros.

El saldo de Cuentas por pagar Bancos al 31 de diciembre del 2019, fue \$10.3m distribuidos en: Bancos Nacionales, \$ 8,7m, Bancos del Exterior \$ 1,6m.

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

VEHICULOS. - Se adquirieron trece camionetas para personal que labora en Ventas y Mercadeo, un Jeeps 4x2 para personal de Administración, el total de la inversión en estas unidades de trabajo fue \$ 438,611.

EQUIPOS DE COMPUTACION. - Reemplazo de equipos portátiles y de escritorio, a nivel nacional, en total la inversión en equipos fue de \$ 75,205.

EQUIPOS Y MAQUINARIA EN GENERAL. - Por elaboración de Cámaras Frías, Evaporadores, Generador Eléctrico, Pistolas para aplicación Nematicidas, entre otros, el total de la inversión de este equipo de trabajo \$ 124,325.

EQUIPOS TELEFONICOS. - Cambio de Router marca Cisco en la Sucursal mayor Quito, reemplazo de equipos telefónicos voz sobre IP, la inversión fue \$ 1,723.

EQUIPOS DE SEGURIDAD. - Reemplazo de DVR, cámaras, disco duro, en sucursales Machala y punto provisional en Ventanas, la inversión total fue \$ 3,787.

EQUIPOS DE ACONDICIONADORES DE AIRE. - Se adquirieron nuevos equipos para Matriz y sucursal Machala, 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, total de la inversión \$ 1,221.

INSTALACIONES EN GENERAL. – La mayor inversión se la realizó en bodega de frío, para almacenar semillas, adicionando implementación de laboratorio para control de calidad en Matriz, en total la inversión para el año 2019 fue de **\$ 69,210.**

MUEBLES Y ENSERES. – Adecuación de espacios de almacenamiento y crecimiento, nos llevó a que la compañía tenga que adquirir Racks para Matriz y bodega de almacenamiento de semillas (cuarto frío), la inversión total fue de **\$ 41,988.**

TOTAL, INVERSION \$ 756,070

1.4 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

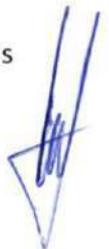
La Utilidad del ejercicio 2019 a disposición de la JGO, deducido el 15% de participación de los trabajadores y el Impuesto a la Renta, es de **\$679,872.26** que sugerimos sea transferido a la cuenta Utilidades Acumuladas.

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	De3a-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	M2BGV-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 (78 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 8 Professional (6 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 10 Professional (65 Licencias)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 10 Professional OEM (1 Licencia)	Licencia en compra de Equipo nuevo
Microsoft Windows SrvSTDCore 2016 SNGL OLP (4 Licencias)	Varios Numeros de Series
Microsoft Windows SrvSTDCore 2019 SNGL OLP (2 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows SrvCAL 2016 SNGL OLP (156 Licencias)	Licencias en compra de Equipos nuevos
VMw vSphere Ess (1 Licencia)	Licencias en compra de Equipos nuevos
SOFTWARE VARIOS	
Citrix Metaframe Xpa	E22YZ-2522Q-43FJ2-23JB
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 (115 Licencias)	748071214130014
Licencias Actualización de Central Telefónica	0183
Elias File Manager (5 Licencias)	S/N
Elias Viewer (5 Licencias)	S/N
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 Offices STD 2016 SNGL OLP(39 Licencias)	Varios Numeros de Series
Microsoft Offices STD 2019 SNGL OLP(40 Licencias)	Varios Numeros de Series
Microsoft Office 365 (155 Licencias)	CFG031
Microsoft Office Visio STD 2019(2 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

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

JOSE ANTONIO SEILER P.
PRESIDENTE EJECUTIVO