

AgrEvo Ecuador S.A

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL AL DIRECTORIO 1997

En el transcurso del año 97 se contempló la necesidad de realizar el objetivo de las nuevas políticas de casa matriz de proceder a formar como compañías independientes las Divisiones que formaban en su composición las filiales de Hoechst. Es así como en mayo se define la escisión de Hoechst Eteco por así convenirlo a los intereses de la empresa.

Este proceso fue manejado por la Gerencia de Hoechst Eteco y casa matriz directamente contando con la asesoria legal y encargándose respectivamente el Bufete de abogados Almeida Guzman. El proceso fue claro y se manejó una comunicación transparente con el personal. En la división de bienes se aplicó el concepto del mayor usuario, que bajo esta premisa los edificios y el terreno en Guayaquil son de AgrEvo. El proceso de registro de la compañía pese a haberse constituido con fecha Mayo de 1997, no se la pudo registrar en las entidades legales hasta el 29 de Octubre, fecha en la cual AgrEvo empezó sus operaciones independiente de Hoechst.

El balance de escisión con fecha Mayo 97 es con el que la compañía arranca sus actividades. De Junio hasta Octubre 97 se realizaron operaciones de ingresos y egresos de la compañía bajo responsabilidad de la administración de Hoechst, obteniendo así un balance ajustado con fecha 31 de Octubre de 1997.

Los compromisos adquiridos por escisión como la cuenta por pagar a Hoechst y proveedores dio como resultado que operáramos con bancos, como del Pichincha y Produbanco. Colateralmente, negociamos líneas de crédito para operaciones futuras, en vista que tenemos facturas de proveedores por vencer y la venta no es tan rápida como el vencimiento de pagos al exterior.

En lo que respecta a personal se manejó la transferencia de colaboradores funcionales a AgrEvo, en la que ya nos habíamos preparado desde el año anterior, con una selección puntual de colaboradores que reúnan requisitos para cumplir nuestros objetivos. Así pasaron los que como División Agrícola estaban colaborando y únicamente se tuvo que armar la parte administrativa y financiera. Para este caso incorporamos un colaborador de Hoechst de administración, y los demás fueron conseguidos por concurso, en vista de no poder tener mas opciones dentro de Hoechst que era lo óptimo.

De conformidad con los compromisos adquiridos en la escisión durante el año 97 queda la estructura de servicios como está. Es así que como dueños de los edificios de Guayaquil hemos hecho contratos de servicios para arrendamiento y otros con las compañías CLARIANT, HOECHST ROUSSEL VET, H.M.R. esta ultima dejará las oficinas en Julio.

COMENTARIOS DEL NEGOCIO

Las expectativas contempladas en la elaboración del OPL 1997, se ajustaban a los condicionantes que en ese momento se vislumbraban como parámetros de consideración que afectarían el negocio. Por lo tanto la planificación fue conservadora, en la que se consideró un resultado negativo. Sin embargo en el desarrollo del negocio aunque los factores que se consideraron se fueron dando en lo político, social y económico, las correcciones y decisiones tomadas internamente, redujeron el impacto y alteró los resultados esperados transformándolos en positivos, tanto en crecimiento en unidades como en el resultado final.

El año 97 como se esperaba fue un año político, con el inicio en la presidencia de un populista con un plan improvisado de gobierno que desde el comienzo ratificó la desconfianza del sector productivo del país que reflejo en una recesión, no-inversión y salida de capitales. Golpeando la economía del país y creando un descontento social por el proceso inflacionario que se generaba. Mientras en el año 96 la inflación se controló en un 27 %, la devaluación en un 25 %, y el interés real fluctuó en un 46%. El año 97 en el primer trimestre se alteraron en forma alarmante, los índices económicos que generó un descontento social, ocasionando la caída del presidente y nombrándose un presidente interino que si bien apaciguó las presiones políticas y sociales no pudo controlar el índice inflacionario que terminó en el 97 en un 31 % con una devaluación del 26 %. Los intereses fue el único indicador que decreció sustancialmente en 7 puntos terminando en 39 % tasa activa.

A continuación presentamos un cuadro sobre el negocio en cifras de los dos meses de AgrEvo Ecuador como compañía, y sus comparaciones.

LINEAS sucres Noviembre -Diciembre	1996 MIO Real	1997 MIO Real	%	OPL 97 %	OPL 98 MIO
R1 AgrEvo	1.835.5	3.245	77	50	16.810
R2 FERTILIZANTES	284.4	210	-26	23	2.714
R5 AJENOS	531	673	27	32	6.506
	2.650.9	4.128	56	45	26.030

El 97 empezó siendo un año de expectativas para el sector productivo, tanto para el sector industrial, empresarial y agrícola, por la política económica que el nuevo presidente implantaría en el país medidas que tenderían a reducir el déficit fiscal y activar la economía. Sin embargo las reglas no estaban claras. Mientras se presionó a los bancos a reducir los intereses para accesar a créditos por otro lado se hablaba de convertibilidad. Factor que generó desconfianza por cuanto el país no estaba preparado, por los factores económicos que regían para implementarla.

Dentro de las metas trazadas como empresa durante el año 97 fue la de alcanzar las cifras revisadas del OPL y aprovechar con la formación de AgrEvo Ecuador las diferentes oportunidades que se presentarían como la incorporación de nuevos productos, mejoramiento de la logística, recuperación de negocios que estaban en terceros y la transferencia de los respectivos registros.

Si bien en el proceso de escisión fue muy claro representando para Hoechst Eteco una División muy importante por la performance que se venía sucediendo, los resultados hasta la fecha de constitución fueron altamente positivos pues en las cifras anuales acumuladas se reflejan.

Los factores que se sucedieron durante el año y que en algunos casos fueron negativos, hubo también por otro lado factores positivos que analizándolos durante el período que se presentaron, fueron solucionados y se aprovechó las oportunidades que se presentaban.

Aunque durante el transcurso del año el negocio fue altamente positivo en la formación de AgrEvo Ecuador, los meses de Noviembre y Diciembre se dio la incidencia alta del fenómeno de niño, que afectó drásticamente las áreas arroceras, horticultura y banano en la costa principalmente. La sierra en cambio se afectó por la sequía.

Con todos estos factores hubo decisiones que se venían tomando que incidieron en capitalizar las oportunidades y nuestra selección de clientes.

Bajo estos parámetros que fueron predominantes en el año y que tuvieron incidencia positiva y negativa que afectaron el negocio y que en alguna forma se reflejaron en el resultado de los dos últimos meses fueron:

- 1.- Fenómeno del niño, que ha impactado drásticamente en el sector rural como urbano, creando un conflicto social y económico en el área productiva agrícola.
- 2.- Situaciones políticas que se viven sobre interés partidistas que desconciertan al sector de la inversión.
- 3.-Corrupción en el gobierno.
- 4.- Incremento de la inflación acumulada anual del 31%, incrementándose la pobreza.
- 5.- En el sector Agrícola se obtuvo fallo favorable para el reclamo a la OMC, sobre el problema Bananero Ecuatoriano, en que los cupos se eliminaban. Esto motivó que se reconvirtieran áreas para banano, sin embargo el pequeño agricultor que hace el 55 % de la superficie tiende a desaparecer.
- 6.- Exceso de lluvias e inundaciones, no permitió la siembra de arroz en esta época alta, que corresponde al mes de Diciembre.
- 7.- La contratación del personal adecuado de ventas, con un perfil diferente, de acorde a las expectativas de nuestro negocio.
- 8.- Sequía en la sierra no generando demanda de productos por falta de plagas y condiciones deplorables de los cultivos.
- 9.- Por otro lado la Sierra tuvo un incremento en áreas de flores, que con la incorporación de Rufast Grolan y Previcur tuvo una incidencia importante en el negocio. Lo mismo que Brestan en papa.
- 10.- La libre circulación de frontera en el ramo agrícola, ayudó para el despliegue de exportación de arroz a Colombia, bajo estas circunstancias hemos transferido como AgrEvo Ecuador el 95% de nuestras importaciones a Colombia, manejando con Alemania únicamente aquellos productos que no nos puede suplir Colombia.
- 11.-Control sobre los negocios de Farmagro y Agripac con Patafol y Previcur.

Entre las medidas que se tomaron y que arrojaron los resultados positivos fueron:

- a.-Transferencia de registros de Agripac y Farmagro a AgrEvo. y mantenimiento de los negocios con ellos e incrementándolos.
- b.- Depuración de clientes.
- c.- Presión en la cobranza.
- d.-Disponibilidad de productos claves en la época de sus necesidades, y reacción inmediata al mercado.
- e.-Motivación del personal y seguimiento de objetivos.
- f.- Reducción de la operación de fraccionamiento al traer producto en su empaque final de Colombia.
- g.- Revisión periódica de los márgenes por producto y la implementación estratégica de listas de precios.

Los resultados de estas medidas nos dio: Incremento en el margen bruto de un 2.4 %. Sobre el OPL. y un resultado sectorial antes de intereses de 19.2 %. Y de 14.4 % después de intereses.

BALANCE

Iniciado los movimientos a partir del 1 de Noviembre ya como compañía AgrEvo podemos observar que los resultados al 31 de Diciembre son positivos, a pesar que la utilidad generada del 1 de Enero al 31 de Octubre se quedó en Hoechst Eteco, por efecto de las leyes ecuatorianas que justifica que la compañía que escinde debe quedarse con las utilidades generadas a la fecha.

En las posiciones de éste balance podemos observar que el capital social es de 9.2 % y un patrimonio del 21.27 %. bajo para los requerimientos del negocio.

Como se puede observar en los balances el resultado de AgrEvo Ecuador S.A. asciende a la cifra de S./ 430'149.075.oo que se reparte de la siguiente manera:

15 % participación Trabajadores	S./ 64'522.361.oo
10 % Impuestos fiscales	S./ 37'014.083.oo

Diferencia resultante	S./ 328'616.626.oo
10 % Reserva legal	S./ 32'861.263.oo

Saldo	S./ 295'751.363.oo
-------	--------------------

Saldo que se capitalizará.

PRESUPUESTO 98

LINEAS Noviembre -Diciembre	1996 S./ MIO Real	1997 S./ MIO Real	%	OPL 97 %	OPL 98 S./ MIO
R1 AgrEvo	1.835.5	3.245	77	50	16.810
R2 FERTILIZANTES	284.4	210	-26	23	2.714
R5 AJENOS	531	673	27	32	6.506
	2.650.9	4.128	56	45	26.030

El inicio de AgrEvo Ecuador como nueva compañía al mercado, despierta interés en el mismo, tanto en nuestros clientes como en la competencia. La percepción es que nuestra compañía continuará la imagen ganada como Hoechst, en seriedad, calidad y confianza.

La integración de AgrEvo Ecuador a nivel regional traerá una serie de ventajas. Nos permitirá seguir registrando los demás productos y contar con la ayuda tecnológica de Colombia y otros países de la región.

Productos como **TILLER, ECOTHEC, ACARISTOP**, están en proceso de registro y se incorporaran en el 98. Se elaborará una estrategia para **ECOTHEC**, producto que tiene un buen panorama en banano, donde el uso de biológicos es del 100

El área de flores ha tenido un crecimiento del 10.6 % respecto al 96, en la actualidad se reportan 2.200 has. Representando una buena oportunidad para consolidarnos como la principal compañía en este cultivo.

Banano seguirá siendo el cultivo más importante para el país y el negocio de agroinsumos. La exportación en los últimos tres años ha ido en aumento, teniendo un 36 % de crecimiento con respecto al 96 aunque las áreas se han mantenido sigue siendo conflictivo la comercialización interna, por el manejo de los exportadores que castigan en el precio al productor, aunque va en incremento la exportación. Estas medidas inciden en la de calidad de fruta. Precio actual de la caja de banano 4.2 US, al productor del cual se descuentan el material de empaque. Se comenzó el trabajo de **PIRYMETHANIL**, para pruebas locales y conseguir posteriormente el registro EPA.

La afectación del país por el fenómeno del niño traerá una serie de medidas económicas para recuperar los servicios perdidos por este fenómeno, como carreteras y caminos vecinales, así como áreas de cultivo y la infraestructura, tanto rural como urbana.

En lo político entramos en año presidencial y se definirá la controversia limítrofe entre Ecuador y Perú.

Continuar con el objetivo de concentrar nuestro esfuerzo en nuestros productos, e ir reemplazando con ellos productos de terceros en lo que sea posible.

Incorporaremos un técnico temporal de desarrollo para flores exclusivamente, en vista de la importancia del cultivo y su área, y otro desarrollista fijo para la costa para el área del trasvase Daule- Peripa, una zona de importancia hortícola y frutales de exportación como mangos.

Un vendedor para la zona del Austro en vista de que con el proceso de escisión el técnico que manejaba esta zona se quedó en Hoechst Roussel Vet.

Definitivamente el año 98 es un año de recuperación para el país pues muchas de sus partidas presupuestarias irán a la reconstrucción de las áreas afectadas. Por otro lado el sector agrícola tendrá que reactivarse, la problemática será las fuentes de crédito que se áisponga. El año presidencial también afecta ya que crea según la tendencia del candidato preocupación en el sector productivo.

Sin embargo considerando los factores económicos que regirán para el 98 que es 35 % inflación y 27 devaluación mas una incremento de las tasas de interés, esperamos mantener las cifras de negocios y la rentabilidad del mismo, en base a incorporación de nuevos productos y aprovechamiento de los productos de alta rentabilidad.

RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 1998

El nivel de endeudamiento de la compañía producto de la escisión, mas el problema del fenómeno del niño que no permite una venta sostenida, sino que esta decreció drásticamente por la baja demanda, ha ocasionado el tener un alto promedio de stock. Esta situación esta generando una lenta recuperación del capital invertido.

Es importante poner en conocimiento de nuestros proveedores propios y ajenos para en la medida que se pueda conseguir una extensión en los plazos de pago.

Como la compañía no tuvo inyección de capital fresco para sus operaciones, una de las opciones sería una aportación de capital de casa matriz.

JAIME RIOFRIO F

GERENTE GENERAL

Guayaquil, 02 de Marzo de 1998