

## INFORME ANUAL DE GERENCIA AL DIRECTORIO

AÑO 1999

08 MAYO



Para el año 1999 se había planificado cifras que contemplaban el desarrollo de un año normal con ciertas dificultades propias por falta de acuerdos políticos en el gobierno, que podían influenciar la actividad económica y productiva del país.

Los dos primeros meses del año tuvieron un desarrollo positivo para el negocio, que se mantuvo dentro de nuestras expectativas. Sin embargo secuelas de la crisis asiáticas, rusas y brasileñas que comenzó a fines del 98 empezaron en el primer trimestre del año a tener sus efectos en la economía ecuatoriana, acentuándose en el mes de Marzo cuando bancos de magnitud quebraron y fueron tomados por el estado para no crear el caos total, teniendo por esa fecha una escalada del tipo de cambio del dólar que en el mes de Marzo llegó a tener una devaluación de hasta 130% dentro del mismo mes.

Con estas variables el aparato productivo se contrajo, las ventas declinaron totalmente y generó un nerviosismo en el ámbito económico.

Los parámetros económicos programados para el año 99 se fueron deteriorando paulatinamente conforme se deterioraba la economía en el país, es así que a Diciembre la inflación era del 60.7% el interés para préstamo 68%, tasa interbancaria del 151% y una devaluación acumulada al año de 158.75%.

El Gobierno ante la falta de liquidez y la caída de reserva monetaria no pudo pagar sus obligaciones de los compromisos adquiridos como Bonos Brady y Euro Bonos, los dejó caer en mora y se aceleró la debacle económica nacional que afectó el desarrollo y la confianza en el país, entrando el mismo prácticamente en una quiebra técnica.

Después de muchas indecisiones y especulaciones políticas, se aprobó por parte del Congreso el presupuesto para el año 2000, y se entró a dialogar con el FMI. Para conseguir acuerdos que aseguren dinero fresco al país esperándose esta inyección de dinero dentro del primer trimestre del año 2000.

En Enero se informó la formación de Aventis, una fusión entre AgrEvo y Rohne Pou Lenc. Agro que se terminó de concretar en Noviembre de este año y que se espera a nivel de Ecuador se forme dentro del primer trimestre del año 2000.

### COMENTARIOS DEL NEGOCIO.

Los parámetros oficiales que se tomaron para la evaluación del año 99, cuya fuente son las proyecciones del Banco Central, no se dieron en el transcurso del año, sino que se distorsionaron por lo que se tuvo que reacondicionar el plan y ajustar nuestras políticas de ventas y cobranzas así como la exigencia en la calificación de créditos.

Por otro lado la crisis que se generó en el mes de Marzo obligó a la industria Agroquímica de la cual fuimos líderes a implementar listas de precios en dólares, lo cual significaba que no solamente se vendía en dólares, sino que se cobraba en la misma moneda o su equivalente en sucres al día de pago, lo cual nos protegía de la variable devaluatoria. Política que se mantiene y debe seguir manteniéndose.

Las ventas se contrajeron drásticamente ante la crisis por la calificación drástica de los sujetos de créditos y ventas en general, además la presión en la recuperación de cartera y calificación de cliente. Se estima que las ventas en el país en el sector de productos para la producción de cultivos decayeron en un 30% lo cual analizado posteriormente en detalle se puede ver que logramos una venta superior a la pérdida de la misma en al ámbito nacional.

Con fecha 25 de Julio tuvimos la visita de la auditoría que duró hasta el 10 de Agosto. El resultado del informe fue positivo, en la que se puntualiza la disminución en el riesgo en cartera por el control de créditos y la falta de liquidez por el impacto de la crisis en el negocio. El informe reposa en la administración Sr. Paúl Hidalgo.

A continuación presentamos las cifras obtenidas en el ejercicio del presente año y que comparadas con año anterior reflejan los siguientes comentario.

<b>LINEAS sucres</b>	<b>1998 MIO</b>	<b>1999 OPL MIO</b>	<b>REAL 1999 MIO</b>	<b>VARIACION %</b>
<b>R1 AgrEvo</b>	20.915	24.798	36.462	+ 47
<b>R2 FERTILIZANTES</b>	2.739	3.651	1.825	- 50
<b>R5 AJENOS</b>	5.008	8.062	8.526	+ 6
	<b>28.662</b>	<b>36.418</b>	<b>46.813</b>	<b>+ 28.5</b>

#### **COMENTARIO SOBRE LINEAS**

##### **R1.-PRODUCTOS PROPIOS**

La línea que se destacó en su desarrollo fue la propia productos AgrEvo, donde el crecimiento principal se vio reflejado por los acaricidas en flores, fungicidas en hortalizas y papas, herbicidas en arroz. Así mismo los otros productos contribuyeron en menor escala pero aportaron márgenes interesantes para nuestra operación como Fínale y Thiodan, el incremento con relación al año anterior fue de un 74% y 47 % con relación al OPL.

## **R2.- FERTILIZANTES GRANULADOS**

Las líneas de los fertilizantes granulados no tuvieron su demanda normal por ser productos especiales que tienen su demanda en cultivos específicos como: banano, cultivo que estuvo contraído y politizado en este año. Esta línea refleja una disminución del 50%, en relación al OPL y un decremento del 33.4 % con relación a las ventas año anterior, sin embargo tenemos que observar que es una línea de márgenes altos.

## **R5.- PRODUCTOS AJENOS**

La línea de los productos ajenos a duras pena refleja un incremento del 6%, del Plan Original cifra que en dólares es menor que la cifra del año anterior pero comparado con las ventas año anterior tenemos un incremento del 70 %. También hay que tomar en cuenta que el mayor número lo hace Furadán y este producto no tuvo su utilización normal por cuanto banano es el que genera la demanda y como ya comentamos fue un cultivo que tuvo problemas de productividad y demanda.

Por un lado el deterioro económico del país, la crisis bancaria, el incremento de tasas de interés, la falta de liquidez y líneas de créditos en los bancos ocasionó que no pueda operar la industria. Sumado esto a la situación agrícola por dificultades en la siembra disminuyó áreas de cultivo de ciclo corto y por otro lado cultivo de exportación sufrieron la caída de precios internacionales como el banano, situación que creó un distanciamiento entre el productor y el exportador esto contrajo mas aún las ventas de Agroinsumos en el sector agrícola, disminuyendo en un 30% las ventas a lo planificado en dólares para el año 99.

Así vemos que según las líneas, unas han sufrido la disminución mas que otras dentro de nuestro negocio.

Flores fue el único cultivo que tuvo una constante de consumo que ayudó a desarrollar positiva nuestra propia línea, la cual no se impacto sino que se mantuvo cumpliendo nuestras expectativas originales.

La sierra se afectó menos que la costa por cuanto es allí que se desarrolla el cultivo de flores, a demás se implementó una política de descuento en ventas para incentivar las mismas especialmente de contado, política que dio resultado. No así en la costa que ya venía impactada del año anterior por el fenómeno del niño sin embargo en un análisis contemplando las dificultades consideramos que el año fue positivo en cuanto a gestión manejando y minimizando los riesgos del negocio y el decidido apoyo del personal de ventas y administración para conseguir nuestros objetivos.

En el transcurso del año se tomaron algunas acciones para mantener el negocio dentro de la crisis, con un bajo riesgo en la que se manejó ventas y cartera. Sin embargo tenemos que admitir que debido a que la crisis comenzó en la época alta de ventas del ciclo corto, crisis que nos complico por cuanto productos que solamente se venden en esa época no se pudieron colocar, por el alto riesgo del momento y por ser cíclicos afectaron nuestro stock.

Para la formación de Aventis Ecuador se tomó algunas decisiones que facilitarían los objetivos y lineamientos de la nueva empresa, por lo que se suspendió el fraccionamiento que teníamos, cumpliendo los lineamientos de la región se consiguió el servicio de maquila por parte de Agripac. Como recomendación Colombia debería proveer el producto terminado en el empaque final en todas las presentaciones para lo cual ya se preparó el Dispatch Planning por presentación por parte del mercadeo.

#### **FACTORES NEGATIVOS QUE INCIDIERON EN EL NEGOCIO**

- 1.- La crisis bancaria originada en el mes de marzo que paró el aparato productivo y desfinanció la agricultura, aumentando el riesgo crediticio.
- 2.- Ambiente político por la falta de acuerdos entre ejecutivos y legislativos para aprobar proforma presupuestaria, acción que demoró mas de lo previsto creando desconfianza aprobándose esta recién en Octubre.
- 3.- Falta de acuerdo con el F.M.I. que no permitió el ingreso de dinero fresco para reactivar la economía. La mora de las obligaciones contraídas por el Gobierno con acreedores extranjeros, como BONOS BRADY y EURO BONOS.
- 4.- Incremento de Inflación y devaluación que dificultó la recuperación de los costos de inversión en el sector agrícola, generando eliminación o disminución de áreas de cultivo.
- 5.- El banano entró en la peor crisis de los últimos 20 años, donde la sobreoferta y disminución de demanda redujo los precios internacionales, llegándose a pagar al productor valores menores que su costo de producción.
- 6.- Oposición política a las actividades de Gobierno, desmejorando con sus acciones la imagen del mismo y país, e incrementando la desconfianza en el sector inversionista.

#### **FACTORES POSITIVOS QUE INCIDIERON EN EL NEGOCIO**

- 1.- Reconstrucción de las vías de comunicación en la costa principalmente.
- 2.- Mantenimiento del Standard del negocio en flores, que nos permitió incrementar nuestra participación.
- 3.- El buen lobby con **AGRIPAC** y **FARMAGRO** para incrementar sus compras de Grolan y Previcur.

4.- Apertura y confirmación de **Dole** para el uso de **Finale** y su primer O/C. Así mismo introducción y compra en el programa de las empresas del grupo **Wong**, y la exportadora **Costa Trading**.

5.- Se obtuvieron registros de productos importantes para el negocio como: **RICESTAR**, **SKOLL**, **SCALA** y **SPORTAK**.

#### **ACCIONES DURANTE EL EJERCICIO DEL AÑO.**

- a)- Implementación de Lista dólar y negociaciones en esta moneda. (facturación y cobranza).
- b)- Calificación de créditos estrictos para disminución de riesgos.
- c)- Implementación de incentivos al comprador para promover la compra y pago de contado.
- d)- Cierre de operación de fraccionamiento.
- e).- Contratación del servicio de fraccionamiento por **Agripac** para **Agrevo**.
- f)- Se facilitó las decisiones para la formación de **AVENTIS** al 2000.
- g)- Colaboración con la contraparte de **RPA**.. La formación del Organigrama **AVENTIS** y la selección del personal adecuado, tratando de disminuir el impacto laboral

El resultado de las acciones tomadas incidieron en nuestro resultado operativo reduciendo el impacto de la crisis, dedicándonos a presionar la venta de productos propios, línea que tuvo un excelente desarrollo llegando a cumplirse el plan original, no sufriendo desmejora por la crisis.

#### **RECOMENDACIONES:**

- a)- Obtener de Colombia los productos terminados en su empaque original y final para suplir el mercado y suspender la Maquila con **Agripac**.
- b).- Conformar paquetes por cultivos.
- c)- Definir la venta del edificio por sus altos costos de mantenimiento.
- d)- Continuar con el seguimiento y concretar la gestión de compra de **Finale** comprometida con **U.B.E.S.A** para el año 2000.
- e).- Solicitar una inyección de capital fresco por \$ 500.000 Dólares para solventar la crisis de liquidez que tiene la empresa.

f).- Solicitar a la Junta General aumento de Capital.

### **BALANCE**

El resultado del Balance del ejercicio del año 1999 arrojó un saldo negativo con pérdida de S/1.491'451.937. Sucres. El capital social es de 6.7 % y su patrimonio de 21.9 % . Aquí vemos reflejado el incremento de capital autorizado por la JUNTA GENERAL UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS del 23 de Marzo de 1999 que fue de S/. 905.000.000 del cuál S/. 455.291.089 se tomó de la cuenta Revalorización de patrimonio y S/. 449.708.911 de la cuenta utilidades retenidas.

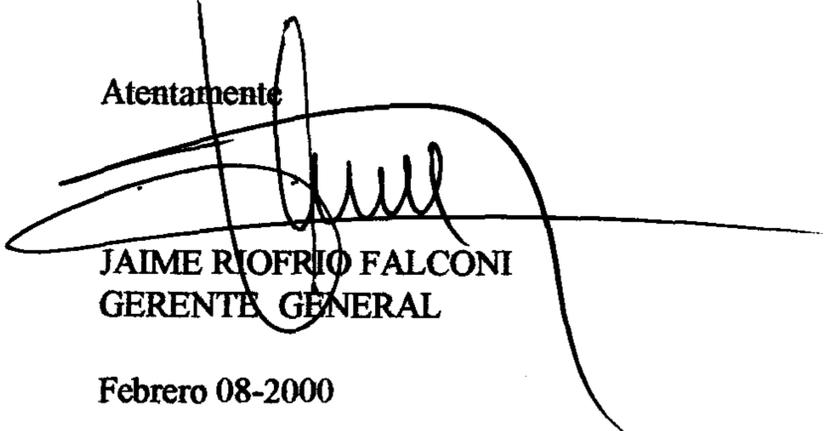
Si bien la cifra del resultado arroja una pérdida de S/. 1.491'451.937 sucres esta se justifica por cuanto en la planificación del año 1.999 realizada en Septiembre del 98, no se contemplo los gastos de liquidación del personal por Fusión, gastos que estuvieron solventados por AgrEvo Ecuador y que suman S/. 4.938'381.043 sucres.

Por recomendación del departamento de Administración y finanzas, acogiéndonos a los preceptos legales que otorga la ley, en que la misma faculta que la pérdida se puede compensar con los valores de la cuenta de la reserva de Revalorización, lo cuál significa que esta pérdida quedaría en cero, por lo que los balances están presentados con esta opción. Sin embargo es importante que esta opción sea autorizada por la Junta General de accionistas para que sea válida. En caso de no hacerlo este valor será revertido y las cifras del ejercicio serán en pérdida del valor antes mencionado. Por lo que se solicita su aprobación.

En todo caso la gestión realizada ha sido positiva, reduciendo el impacto de gastos de Fusión, minimizando la pérdida.

El resumen del desarrollo operativo del año 99 fue muy complicado, mas aún cuando las ventas por la situación de crisis no se dio, lo que ocasionó atraso en el cumplimiento de las obligaciones con Colombia, situación que continuará hasta mediados del próximo año por ser recién donde se concentraría la mayor recuperación de cartera de la temporada. Comentario que es válido asumiendo que hay un repunte en el negocio aprovechando el inicio de la temporada alta en Enero y Febrero.

Atentamente



JAIME RIOFRIO FALCONI  
GERENTE GENERAL

Febrero 08-2000