

Guayaquil, Marzo 14 del 2013

Señores Accionistas:

Referente al desempeño de la compañía en el período comprendido entre enero a diciembre del año 2012, debo informarles lo siguiente:

En relación a los fertilizantes solubles hemos vendido 737 TM mas que el año 2011, esto a pesar de que este mercado ha decrecido, debido a la crisis que viene afectando al sector floricultor (principal consumidor de estos fertilizantes). En el año 2011 vendimos 8.361 TM mientras que en el 2012 vendimos 9.098 TM, pasando en 206 TM (2,3%) a lo presupuestado.

Referente a los fertilizantes edáficos tuvimos un crecimiento importante, pasando de 10.838 TM en el año 2011 a 20.863 TM en el año 2012, sin embargo no alcanzamos la meta presupuestada de 26.596 TM, esto es cumplimos únicamente 78,4% de lo presupuestado. Estimamos que el fuerte invierno entre Febrero y Mayo del 2012 y el bajo precio de la caja banano durante casi 8 meses son los factores que principalmente influyeron para no alcanzar el tonelaje presupuestado.

A continuación detallo datos comparativos con el año 2011 y el presupuesto en lo relacionado a ventas por línea de negocio y utilidades:

VOLUMENES DE VENTA EN TM					
	AÑO 2011	AÑO 2012	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2012	% DEL PRESUPUESTO
SOLUBLES	8.361	9.098	8,81%	8.492	107,13%
EDAFICOS	10.838	20.863	92,50%	26.596	78,44%
TOTAL	19.199	29.961	56,06%	35.088	85,39%

VENTAS EN MILES DE US\$					
	AÑO 2011	AÑO 2012	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2012	% DEL PRESUPUESTO
SOLUBLES	6.668	8.938	34,04%	7.564	118,16%
EDAFICOS	5.983	10.895	83,10%	15.508	70,25%
TOTAL	12.651	19.833	56,77%	23.072	85,96%

UTILIDAD NETA US\$ (DESPUES DE IMPUESTOS)					
	AÑO 2011	AÑO 2012	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2012	% DEL PRESUPUESTO
	554	692	24,9%	868	79,72%

Propongo que las utilidades obtenidas en el ejercicio del año 2012 sean capitalizadas.

En lo que respecta a la cartera solo tuvimos cuentas incobrables por US\$ 4.375,00. Al cierre del año 2012 la rotación fue de 61 días, cerramos con US\$ 4'174.616,27 en cuentas por cobrar.

Sobre los inventarios, cerramos con un nivel de US\$ 7'629.160,67 que representan 135 días de rotación. Este número es alto, debido a que nos preparamos para la época pico de demanda que son los 4 primeros meses de cada año.

Referente al nivel de endeudamiento, cerramos con una deuda a Bancos de US\$ 4'923.228,95, con proveedores US\$ 3'811.036,40 y con los Obligacionistas (por la emisión de obligaciones) US\$ 2'742.637,28

OTROS ASUNTOS RELEVANTES:

Hicimos una emisión de obligaciones por US\$ 3'000.000,00 a 5 años plazo con pagos semestrales. De este valor se negociaron US\$ 2'995.000,00.

Como inversiones adicionales para el proyecto de fertilizantes edáficos compramos una tercera cargadora frontal CAT IT 14G en US\$ 105.354,09, un camión Hino GD de 12 TM de capacidad de carga en US\$ 66.455,20 y un segundo tráiler marca International con su plataforma de 35 TM de capacidad de carga en US\$ 153.889,40

El año 2011 fue el año de transición para la aplicación de las NIFS y a partir del 1ero. de Enero del 2012 nuestros estados financieros se expresaron bajo estas normas.

Así también Fermagri cumpliendo las Normas Internacionales Financieras entregará a los organismos de control los 5 estados financieros establecidos y que son: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integrales, Estado de Flujos de Efectivo, Estado de cambio en el Patrimonio y Notas a los Estados Financieros.

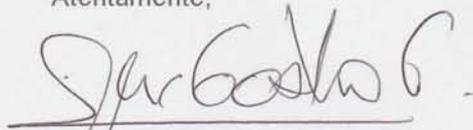
RECOMENDACIONES:

Para el año 2013 con el fin de alcanzar los objetivos presupuestados y seguir ganado mercado principalmente con los fertilizantes edáficos recomiendo lo siguiente:

- Automatizar el proceso de ensacado, con el fin de aumentar la eficiencia en este proceso, para ello deberemos hacer inversiones en el incremento de las capacidades de las tolvas, cambiar las balanzas mecánicas por balanzas neumáticas, adquisición de un nuevo compresor de aire, adquisición de un nuevo cabezal para cocer sacos, etc.
- Adquisición e instalación de una báscula para el pesaje de los camiones, para tener un mejor control de las cantidades de producto que ingresan y salen de la planta.
- Adquisición de un nuevo camión para atender despachos a clientes.
- Construcción y adecuación de oficinas.
- Estructurar e iniciar la implementación del departamento técnico mismo que deberá tener competencias sobre la asistencia técnica a clientes, implementación, seguimiento y evaluación de ensayos, atención de reclamos, investigación y desarrollo de nuevos productos y mezclas, control de calidad, actualización y tramitación de nuevos registros en el Ministerio de Agricultura.

- Contratación de un jefe de mantenimiento.
- Implementar un plan agresivo de capacitación a todo nivel en la Compañía, principalmente en temas relacionados a seguridad, primeros auxilios, control de incendios, manejo seguro de los productos, administración y control de inventarios, mantenimiento, uso adecuados de los equipos y maquinaria, etc.
- Contratación de nuevos vendedores para atender el mercado de la Costa.

Atentamente,



ERIC CASTRO CORAY
Gerente General