

Guayaquil, Marzo 12 del 2014

Señores Accionistas:

Referente al desempeño de la compañía en el período comprendido entre enero a diciembre del año 2013, debo informarles lo siguiente:

En relación a los fertilizantes solubles hemos vendido 1.698 TM más que el año 2012, esto a pesar de que el mercado de flores no ha crecido, este incremento se debe básicamente al incremento de las ventas de fertilizantes solubles en la Costa, principalmente Muriato de Potasio soluble (Solumop), Nitrato de Calcio y Sulfato de Potasio soluble (Solupotasse). En el año 2012 vendimos 9.098 TM mientras que en el 2013 vendimos 10.794 TM. En cuanto a lo presupuestado vendimos 1.218 TM esto es 12,72% sobre lo presupuestado.

Referente a los fertilizantes edáficos tuvimos un crecimiento importante, pasando de 20.863 TM en el año 2012 a 26.624 TM en el año 2013, sin embargo no alcanzamos la meta presupuestada de 36.349 TM, esto es cumplimos únicamente 73,25% de lo presupuestado. Los principales motivos por lo que no alcanzamos la meta presupuestada fueron el bajo precio de la caja de banano durante más de 10 meses durante el año 2013, los bajos niveles de fertilización que se dieron en palma y no haber captado nuevos clientes como lo habíamos estimado.

A continuación detallo datos comparativos con el año 2012 y el presupuesto en lo relacionado a ventas por línea de negocio y utilidades:

VOLUMENES DE VENTA TM					
	AÑO	AÑO	%	PRESUPUESTO	% DEL
	2012	2013	VARIACIÓN	2013	PRESUPUESTO
SOLUBLES	9.098	10.794	18,64%	9.576	112,72%
EDAFICOS	20.863	26.624	27,61%	36.349	73,25%
TOTAL	29.961	37.418	24,89%	45.925	81,48%
VENTAS EN MILES DE US\$					
	AÑO	AÑO	%	PRESUPUESTO	% DEL
	2012	2013	VARIACIÓN	2013	PRESUPUESTO
SOLUBLES	8.938	9.073	1,51%	8.330	108,92%
EDAFICOS	10.895	14.955	37,26%	22.321	67,00%
TOTAL	19.833	24.028	21,15%	30.651	78,39%
UTILIDAD NETA US\$ (DESPUES DE IMPUESTOS EN MILES DE US\$)					
	AÑO	AÑO	%	PRESUPUESTO	% DEL
	2012	2013	VARIACIÓN	2013	PRESUPUESTO
	692	796	15,03%	1.553	51,26%

Referente a las utilidades, generamos US\$ 796.353,16, que es solo el 15,03% más que el año 2012 y el 51,26% de lo que presupuestamos, esto se debe a que el margen bruto principalmente de los fertilizantes solubles se redujo porque tuvimos que bajar precios para ser competitivos, también tuvimos un crecimiento importante en los gastos de administración y ventas, pasando de US\$ 930.202 a US\$ 1'047.470 y de US\$ 893.995 a 1'140.883 respectivamente del año 2012 al 2013.

Propongo que las utilidades obtenidas en el ejercicio del año 2013 las mantengamos en la Empresa ya que las necesitamos para ayudar a financiar el crecimiento de la Compañía.

En lo que respecta a la cuentas por cobrar hicimos una afectación por cuentas incobrables de US\$ 129.285,32 para cumplir con las normas NIFS, de estas cuentas la gran mayoría cobraremos por las garantías que tenemos y las acciones legales que iniciamos. Al cierre del año 2013 la rotación de la cartera fue de 73 días, cerramos con US\$ 4'712.939,81 en cuentas por cobrar.

Sobre los inventarios, cerramos con un nivel de US\$ 5'143.319,93 que representan 95 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\$ 5'452.548,86, con proveedores US\$ 1'766.367,70 y con los Obligacionistas (por la emisión de obligaciones) US\$ 1'634.934,49

OTROS ASUNTOS RELEVANTES:

Se aumentó el capital de la Compañía en US\$ 700.000,00 llegando a US\$ 3'200.000,00.

En la planta se hicieron cambios importantes para aumentar la eficiencia como el movimiento de los 2 mezcladores para bajar el tiempo de alimentación, automatizar ciertos procesos de la línea de ensacado y la construcción de un nuevo transportador para cargar los camiones.

Instalamos una báscula para pesar los camiones que ingresan y salen de la planta.

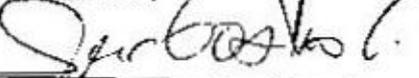
Adquirimos un nuevo camión de 25 TM de capacidad para atender despachos a clientes.

RECOMENDACIONES:

Para el año 2014 con el fin de alcanzar los objetivos presupuestados y seguir ganado mercado principalmente con los fertilizantes edáficos recomiendo lo siguiente:

- 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.
- Adquisición de un terreno de mínimo 30.000 m2 preferible en el sector de la vía a PAN (Samborondón) ya que necesitaremos construir una nueva planta en unos 2 años debido a que la actual nos está quedando pequeña.

Atentamente,



ERIC CASTRO CORAY
Gerente General