



## A los Señores Accionistas de ANNQUIMICA S.A.

Respetados Señores:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar en mi calidad de Gerente General de la Compañía, cargo para el cual fui designado por la Junta General Universal de Accionistas, el siguiente informe.

### 1. ASPECTOS GENERALES

La compañía en el periodo económico financiero de enero a diciembre del 2016 ha tenido un importante crecimiento en ventas en relación al año 2015, basandose principalmente por el éxito que han tenido los nuevos productos desarrollados por la empresa en su laboratorio de IyD. En el año 2016 ya no afecta la deuda que se mantenía con la empresa ECUAQUIMICA ya que fue cancelada en el año 2015.

### 2. ANALISIS DE MERCADO

En el año 2016, tenemos unas ventas brutas de 559.632,18 USD, existe un crecimiento del orden de 111.257,18 USD. Este crecimiento se fundamenta en los nuevos productos desarrollados por ANNQUIMICA y que han tenido éxito en el mercado a pesar de las condiciones economicas que ha imperado en el país. A continuación vamos a ver la evolución de ciertos productos:

PRODUCTO	VENTAS NETAS USD		DIFERENCIA	PORCENTAJE
	2015	2016		
Agronitrógeno litro	16,939.00	123.076,64	106,137.64	626,58%
Agronitrógeno galón	10,519.52	1.112,00	-9,417.52	-89,52%
Biosolar -total-	60,506.03	88.058,96	-33,064.43	45.53%
Exalma -total-	9,307.96	10.154,72	846.76	9,80%
Flor Garden -total-	35,432.90	31.573,68	-3.859,22	-10,89%
Fijafix pH -total-	134,800.25	49.204,50	-85.595,75	-63,50%
Flaman Flor -total-	11,850.00	2.642,40	-9.207,60	-77,70%
Fortifol Calcio	9,150.90	12.738,30	3.587,40	39,20%
Exal Crops	16,225.00	8.555,70	-7.669,30	-47,27%
Fortilancha -total-	10.061,63	2.852,86	-7.208,77	-71,64%
Confort	77,492.00	150.669,10	73.177,10	94,43%
Concentrado B	-	30,340.00	-	-

### **3. ANALISIS FINANCIERO**

Dentro de este tema quisiera analizar varios aspectos importantes, como: La evolución de las ventas, la cartera, sus costos, las pérdidas y ganancias y el relacionado con las cuentas patrimoniales

- a) La ventas del 2016 ha tenido una evolución POSITIVA tenemos ventas brutas 559.632,18 USD que en relación al año anterior hemos tenido un crecimiento del 24,8 % siendo nuestro principal cliente Ecuaquímica, concentrando nuestros esfuerzos y tecnología a los productos que tienen mayor demanda como es el Biosolar, Agronitrógeno, Fijafix pH y el nuevo CONFORT que ha resultado un éxito, así como dos nuevos productos GL001 y CONCENTRADO B. Esta ventas se basan en las condiciones ambientales en los últimos meses del año, un programa del gobierno en la ingreso un producto y sobre todo los nuevos productos que vuelvo a recalcar son un éxito.
- b) La asistencia técnica posventa como una de las estrategias de la gerencia hace que nuestros clientes se mantengan satisfechos con las bondades de estos productos.
- c) Nuestros costos y gastos ascienden a US\$ 420.411,56 y nuestra Ganancia del año es de 90.605,77 USD; en relación con las ventas netas representa el 16,19 % índice que ya representa una notable mejoría en relación al 2015.
- d) La empresa trabaja con su capital propio y NO requirió del sistema financiero ningún préstamo.
- e) Durante este año se han adquirido una nueva maquinaria necesaria para mejorar y automatizar la producción del área de POLVOS.

### **4. ANALISIS DE LAS OPERACIONES**

En este tema se hace hincapié a los siguientes temas:

- a) Sistema de Información contable
  - b) Control de calidad de ciertos productos
  - c) Recurso Humano
- 
- a) Durante este año el sistema contable FENIX instalado en finales del 2009, ha permitido durante el 2016 analizar los costos unitarios por cada producto y examinando el punto de equilibrio por cada línea de fabricación y tener un análisis mas exhaustivo de nuestra rentabilidad.  
Se ha aplicado las normas de contabilidad NIIF exigidas por la superintendencia de compañías y hemos cumplido con el itinerario requerido por la autoridad.
  - b) La compañía está invirtiendo en equipar el departamento de laboratorio y mejorar el control de calidad de sus productos, de igual forma se ha adquirido equipos para mejorar la parte operativa de la Producción. La política es de mantenerse entre los parámetros nacionales e internacionales de calidad y efectividad.

En este año se ha mantenido el personal de Marketing y ventas. Se ha aumentado personal en el laboratorio de control de calidad cumpliendo con la proyección realizada a finales del 2015.

## 5. PROYECCIONES PARA EL FUTURO

Las ventas de la compañía para el año 2017, se espera regresar al crecimiento que mantuvimos durante varios años, desde luego depende mucho de la situación económica y política que prevalezca en el Ecuador, y de las condiciones climáticas reinantes.

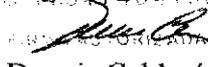
Algunos son los objetivos que se quiere alcanzar para el próximo año

Volumen de ventas                      US\$ 600.000,00

La prioridad de esta administración paralelamente al incremento de ventas es aumentar el equipamiento del laboratorio de Química con tecnología y mejorar nuestro sistema de calidad. Invertir en Investigación y desarrollo y desarrollar nuevos productos que el mercado exige.

Para lograr este objetivo sugiero a los señores accionistas que mantengan el interés de reinvertir en la Compañía las ganancias que en el futuro esta empresa pueda lograr.

Atentamente,

  
RUC: 1701740416001  
  
Dr. Dennis Calderón  
GERENTE GENERAL