



Quito, 26 de marzo de 2011

Señores Accionistas de AGROMIXTOS:

Ana Lucia Escalante

Patricio Guerra G

Estimados amigos, vamos a revisar los resultados

En miles de dólares \$K



	<u>2008A</u>	<u>2009A</u>	<u>2010A</u>	<u>2011B</u>	<u>2012P</u>
Ventas	246	543 <u>120%</u>	671 <u>24%</u>	832 <u>24%</u>	1.050 <u>26%</u>
Gastos	228 92%	470 86%	604 90%	792 95%	
NAI	18 7%	73 13%	67 10%	40 5%	
NDI	10 4%	47 9%	42 6%	25 3%	7%

En 2010A, aumentan los gastos en comparación a 2009A (4% más), estos se debió a las adecuaciones y reparaciones que se hicieron en el nuevo local y en el anterior. Se termina el año con una rentabilidad aceptable de NAI (Neta antes de impuestos) de 10% y NDI (Neta después de impuestos) de 6%. Las ventas de 2010A son 24% más en relación al 2009A. Considero que es un buen incremento para un año de crisis, en el que aumentaron los precios de materias primas y tuvimos que sacrificar rentabilidad. La distribución de Avihol fue irregular, en los últimos meses ha mejorado las cifras, y hay que darle mas impulso porque nos ayuda a pagar el sueldo del vendedor de la zona.

En 2011B (presupuesto), en enero y febrero hubo algunos problemas de subida de materias primas, fletes, sueldos y gastos de adecuaciones. Subiremos los precios en abril, en la medida que el mercado nos permite. En nuestras proyecciones será un año muy difícil ya que los gastos proyectados representan un 5% más que el año anterior. Para lograr iguales resultados al 2010A, tendríamos que vender \$ 912K, eso es un 34% más que el año anterior para mantener la rentabilidad del año anterior, y no es tan fácil. Nuestro punto de equilibrio esta en ventas de \$ 67K por mes para este año.

Que medidas debemos tomar: austeridad en gastos, vender más.

La incorporación del nuevo vendedor del austro, nuevos productos (línea Zoo) y otras que vendrán, deberá dar mas ventas. Pero también significa aumentar \$ 32K de nuestro capital de trabajo a la cartera. Nos causara una falta de liquidez en los próximos 6 meses, por la cobranza a más de 30 días, que debemos anticipar.



El proceso de reinscripción de la planta el MAGAP, se retrasa por los trámites burocráticos de diversas instituciones. Hemos contratado a la Dra. Larriva con quien suponíamos iría mas rápido y no se da, para abril esperamos tener ya el registro. Y, la reinscripción de todos los productos continuara ya que están en trámite. Además, en este año ingresaremos nuevos registros. Los Foscamines, un nuevo sellador con otro principio activo, Foscasal engorde. Los registros los haremos nosotros.

Con Alltech hay buenas relaciones con su nuevo Gerente, y nos están pasando algunos negocios que ellos no pueden manejar, y esto nos conviene.

Buscamos en el mercado internacional un laboratorio de productos veterinarios para representarlo directamente, esto permitirá aprovechar todos nuestros propios recursos.

Tenemos varias necesidades no postergables, que deberemos buscar financiamiento fuera de la empresa, estos son:

Adecuaciones de la maquina de 250 kg para duplicar sus producción, (eivarla a 6 mts de altura, una tolva, cargador, molino de sal, balanza de descarga volumétrica) estimo en \$ 20 K.

Se cotiza en exterior una maquina de 1 TM, esta sobre los \$ 50K, mas flete e instalación. Considero que la mejor alternativa es la adecuación de la maquina que tenemos, por ahora. Se cotizara también hacerla en el país. Para 2012 vamos a necesitarla. La posibilidad de hacerla localmente también se estudia.

Nuevamente estamos ante un reto como hace 6 años, y lo será para los próximos 3 años, y a este únicamente podemos enfrentarle unidos y empujando hacia adelante todos, con una mayor producción manteniendo la calidad, mayores ventas y mas desarrollo en el campo. Hay que abrir nuevas zonas de ventas, pero con mucho tacto para no desfinanciarnos. Hay que hacer y traer nuevos productos para diversificar nuestro mercado, y hay que pensar en nosotros, proyectando la compra de un terreno para la cede definitiva de nuestra empresa.

Quiero expresar nuestro agradecimiento a Nohemí y Patricio Guerra por habernos soportado desde el año 2005 hasta el año 2010 en su casa. Para AGROMIXTOS en el paso inicial fue una gran colaboración.

Gracias a ustedes por todo el apoyo que me han dado que se reflejan en los resultados presentados. Y, pedimos a Dios nos ayude a hacer realidad estos planes de crecimiento.

Atentamente

Ramiro Sáenz F

GERENTE GENERAL

