

**ACTA DE LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL EXTRAORDINARIA DE SOCIOS DE AGROCIENAGRI, CIENCIA Y
TECNOLOGIA PARA EL AGRO, CIA. LTDA. CELEBRADA EN QUITO EL DIA 31 DE MARZO DE 2016**

En Quito, Distrito Metropolitano, hoy día, Jueves 31 de Marzo de 2016, a las nueve horas, en las oficinas de la Empresa, ubicadas en la Urbanización Mirador del Valle, Casa 2, Parroquia Cumbayá, de la ciudad de Quito, se reúnen las siguientes personas: Sra. Marta Bucheli, Sra. Mariana Calisto, Sra. Nelly Barrera, Sra. Ana Lucía Rey, Sr. José Manuel Mersanzen, asistan también como Gerente General y Presidente de Agrocienagri Cia. Ltda, respectivamente, los Sres. Miguel Chávez y Guillermo Bustamante, quienes después de comprobar el quorum del 100%, deciden reunirse en Junta Universal, para tratar el siguiente orden del día:

1. Conocer y resolver sobre el Informe de la Gerencia por el ejercicio económico del año 2015.
2. Conocer y resolver sobre el Balance General Anual y el Estado de Pérdidas y Ganancias por el ejercicio económico del año 2015 y destino de utilidades.
3. Puntos varios a solicitud de los Sres. Socios.
4. Aprobación del acta.

Se aprueba por unanimidad el orden del día y se da comienzo a la junta.

1. Conocer y resolver sobre el Informe de la Gerencia por el ejercicio económico del año 2015.

Preside la reunión el Presidente de la Compañía, el Sr. Guillermo Bustamante y actúa como Secretario el Sr. Miguel Chávez, Gerente General de la Compañía, quienes informan a la Junta lo siguiente:

Resumen de las principales actividades desarrolladas en el 2015:

VENTAS / ABC de clientes - productos:

- El 2015 cerramos con \$255.4 mil de ventas netas vs \$210.4 mil del 2014 (+21,4%); siendo la composición, por línea de la siguiente forma:

LINEA	MONTO en usd \$	%	% ACUM.
FERRETA	\$ 122.172	48%	48%
AGROCIENAGRI	\$ 71.252	28%	76%
BIOCAA	\$ 34.595	13%	89%
DISPEN	\$ 6.472	3%	100%
Total general	\$ 234.491	100%	

- El promedio mensual de ventas 2015 ene-ago fue de \$18,4K vs \$27 mil de sep-dic. (+50%)



- ABC de clientes: en 11 clientes, de un total de 39, se concentró el 90% de las ventas, siendo los principales: Maife (29%), Agrogana (13%), Agrodén (9%), Telenchana (8%), Maigua (8%), Pivicsa (4%), Ecofroz (2%); entre otros. Vale la pena mencionar a Terrasol, cliente que se le empezó a vender en el último trimestre del año y ya aparece entre los principales (puesto #12).

N	CUENTE	MONTD en usd \$	%	% ACUM.
1	AGROINSUMAFE	\$ 75,254	29%	29%
2	AGROGANA	\$ 32,680	13%	42%
3	AGROEDEN	\$ 22,956	9%	51%
4	TELENCHANA CECILIA	\$ 20,316	8%	59%
5	MAIGUA GERMAN	\$ 19,950	8%	67%
6	BRAYD LILIANA	\$ 14,832	6%	73%
7	PEDRO PONCE	\$ 12,802	5%	78%
8	PIVICSA	\$ 9,994	4%	82%
9	GENMOLLES	\$ 9,430	4%	85%
10	HACIENDA SANTA ISABEL	\$ 6,496	3%	88%
11	ECOFROZ	\$ 5,802	2%	90%
12	TERRASOL	\$ 5,130	2%	92%
13	MAIGUA MARIA GABRIELA	\$ 3,719	1%	94%
14	GERMAN MAIGUA	\$ 3,022	1%	95%
25	OTROS	\$ 12,629	5%	100%
39	Total general	\$ 255,411	100%	

- Proyección de ventas 2016: si bien el mes de enero 2016 fue muy bajo en ventas (\$11 mil), actualmente estamos vendiendo a un promedio mensual de \$50 mil. Como proyección esperamos cerrar el 2016 rondando los \$360 mil, repartidos en el siguiente resumen:

Unica	Proyección 2016 miles de \$	%
Kekilla	120	33%
Biocarb	120	33%
Disper	100	28%
Agrocenizas	20	6%
Total	360	

Este proyecto representaría un incremento del 41% respecto al 2015, es una meta ambiciosa pero realista y esperamos alcanzarla. Hemos incorporado a nuestra cartera clientes que representan volumen y margen: Nintanga (hortalizas), Terrasol (piña), Grupo La Victoria (café, cacao), Frutera (banano), San Mateo (tabaco). Estamos haciendo ensayos con grupos importantes: Nebesa, Grupo Rueda (uva), Procarlomar (mango); entre otros.

➤ **Productos / líneas de negocio:**

Kekite: en julio 2015 recibimos la visita del proveedor, se acordó desarrollar un producto más estándar que pueda competir en precio (DSM "0"). Actualmente ya se vendió un contenedor de este producto a Pivisa y Jardín Verde. También en el 2016 ya se vendió en un mercado nuevo para Agrocién (tabaco). Nintanga es otro cliente al cual logramos venderle a inicios de este año. Adicionalmente estamos trayendo una turba que tiene perlita (C Turbo) pero es algo más costosa. Tenemos la expectativa de vender 60 pacas / mes a Mafe – Valle Flor.

Tenemos nueva visita de este proveedor la primera semana de abril.

Se le planteó firmar un contrato de exclusividad, el cual aceptaron de forma verbal y escrita; y estamos trabajando en el texto del mismo.

Bicab: logramos entrar en el programa de fertilización del grupo La Victoria (café, cacao) con 1000 kg pudiendo llegar a 4000 kg si se juntan todas sus fincas. Buena aceptación en flores.

Se le planteó a Agronpas masear a este proveedor directamente para mejorar el margen de Agrocién. Está aceptado y tenemos que acordar las condiciones.

Düger: en el 2015 adquirimos stock de sus productos por un valor de \$43 mil, el mismo que pagamos en su totalidad. Actualmente tenemos en tránsito dos embarques de productos que han tenido buena acogida: Alghum, Bloom, Clomphyl. Con estos últimos logramos entrar en Terrasol, Frutera; actualmente haciendo ensayos con Grupo Nebesa, Grupo Rueda, entre otros. Tenemos contrato firmado con el proveedor. Nos hicieron invitación formal para irlos a visitar en España compartiendo gastos; si la economía de la Cia lo permite, los visitaremos este año. Logramos negociar pago a 90 días fecha f/i.

Ingefont: proveedor colombiano. Se le ha dado la prioridad en nuestra gestión porque le pedimos exclusividad y nos dijeron que no podían, les pedimos muestras de suelos, folares y agua para establecer un programa, se demoraron 3 meses en enviarnos. Sin embargo mantenemos la relación y estamos ensayando sus productos en brócoli y papa.

Agrolaboratorios Nutricionales: podemos tener exclusividad. Estamos en procesos de ensayo en cultivos puntuales, nos hemos retrasado un poco por la salida del personal pero estamos retomando con Andrea Scheverría.

José Manuel Manzano: sigue en desarrollo un producto de su autoría, el cual lo distribuiremos a través de Agrocién. Tiene que hacer ajustes técnicos. Estamos presionando para comercializarlo lo más pronto posible.

RECURSOS HUMANOS

- Mario Sánchez renunció a la Cia en oct-2015.
- Iván Viteri renunció a la Cia en dic-2015.
- En ene-2016 contratamos a la Ing. Andina Scheverría como Representante Técnica Comercial para la región Sierra.
- Ascendimos a Verónica Araujo y mejoramos sus condiciones salariales, adicionalmente a sus funciones de Secretaria, ahora es la Contadora de la Cia, tiene el título y las condiciones para hacerlo, con lo cual le estamos dando una oportunidad de desarrollo.
- Se tiene presupuestado incorporar un Representante Técnico Comercial más para la costa, se han evaluado varias carpetas y en unos días más tomare la decisión.

RESULTADO 2015

Adjunto a este informe encontrarán el Estado de Resultados y Balance General. Principales comentarios:

- Utilidad del 2015 antes de impuestos = \$2,174,92
- Cuentas por cobrar: a fin de ago-15 la cartera vendida mayor a 120 días eran \$47,4 mil, a fin de dic-15 la misma bajó a \$32,4 mil (-32%), dimos de baja \$7.5 mil por ser mayores a 5 años y cobramos \$7.5 mil. A mediados de mar-16 dicho rubro bajó aún más y rondas los \$22,4 mil. Seguimos en la gestión de cobro, hemos empezado un proceso legal con aquellos más "incobrables".
- Se gastaron \$6.8 mil para registrar los productos de Diaper a nombre de Agrocién.
- Se gastaron \$3.6 mil en ferias: Sifoc.
- Para el cierre del 2015 se mantiene el patrimonio, el mismo que cambiaría en el 2016, en función del nuevo paquete accionario.
-

Terminada la lectura del informe, queda aprobado:

2. Conocer y resolver sobre el Balance General Anual y el Estado de Pérdidas y Ganancias por el ejercicio económico del año 2015 y destino de utilidades.

Al respecto la Gerencia expone los Balances y la Junta expresa su voluntad de que no se haga reparto de utilidades, pidiendo que se reinvierta los fondos en la Compañía. En función de lo propuesto, expuesto y discutido, el cuadro de distribución de utilidades queda de la siguiente manera:

AGROCIÉNAGRI CIA. LTDA. RESULTADO 2015	
UTILIDADES NETAS	\$ 2,174.92
15% TRABAJADORES	\$ 326.24
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1,848.68
22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 406.71
UTILIDADES DESPUES DE IMPUESTOS Y TRABAJADORES	\$ 1,441.97
0% A REPARTIR A SOCIOS	\$ 0.00
SALDO A REINVERTIR	\$ 1,441.97

3. Puntos varios a solicitud de los Sres. Socios.

Se recomiendan las siguientes acciones a efectuarse en el 2016:

- ✓ Kekéla - Fivicaa: tratar de asegurar la venta de kekéla "D" a través de Mafu, mediante un acuerdo de largo plazo.
- ✓ Biliti: incorporar un nuevo Representante Técnico Comercial que pueda atender los futuros negocios en la Costa.
- ✓ Diper: organizar un lanzamiento formal de la marca, pidiendo auspicio al proveedor.
- ✓ Diper: ampliar el portafolio de productos disponibles para vender, concentrarse en los macro elementos.
- ✓ Hacer todas las acciones necesarias para consolidar y fidelizar las líneas Diper + Biscab.
- ✓ A/N + Ingeplant: bajar la prioridad.

4. Aprobación del acta.

Se deja constancia de que por tratarse de una Junta Universal de Socios y estar presente la totalidad del capital social, no se ha realizado convocatoria previa.

Causado el conocimiento de la agenda, la Presidencia concede un receso para la redacción del Acta.

Rematada la sesión, se aprueba el presente acta por unanimidad. Se levanta la sesión a las once horas. Para la constancia firman los asistentes:



Sr. Guillermo Bustamante

Presidente



Sr. Miguel Chaves

Gerente General - Secretario - Socio



Sra. Marta Bucheli

Socia



Sra. Ana Lucía Rey

Socia



Sra. Kelly Barrera

Socia



Sra. Mariana Calisto

Socia



Sr. José Manuel Marzanones

Socio