



## AGRONPAXI CIA.LTDA.

### MAYO: 168K

Bajaron las ventas, incluso comparado contra el 2do mejor mes del año. Tampoco fue nuestro mejor Mayo de los últimos tres años.

En Dole se quejaron del Premier por su fuerte olor.

El frío fuerte en la Sierra hizo que sea un buen mes para flores ya que para evitar deformaciones se usó Stimulate y X-Cyte, productos de alto valor.

Hicimos las primeras ventas reales en el cultivo de Mango.

### JUNIO: 190K

Vovieron a subir las ventas pero no fue el mejor Junio, tampoco, de los últimos tres años.

### JULIO: 301K

Subieron otra vez las ventas, y si fue nuestro mejor Julio de estos 3 años, casi 50% versus el año anterior, que a su vez fue el record de ventas de ese año.

Las ventas mas altas fueron de Premier a Dole para Post-cosecha a pesar de los reclamos.

### AGOSTO: 242K

Aunque bajaron las ventas, este Agosto sí fue nuestro mejor de los últimos tres años.

El precio de la caja subió un poco frente al mes anterior, y esto hizo que se vendiera foliares a banana.

### SEPTIEMBRE: 222K

Aunque bajaron las ventas en comparación al mes anterior, fue el mejor Septiembre, esto es normal conforme se acerca el final del año.

Se vendió bastante en Quevedo a Servipaxa para sus fincas y fincas de sus clientes.

En Mango continúan nuestras ventas.

### OCTUBRE: 235K

En contra de nuestras expectativas subieron nuevamente las ventas, con 11k pero es un 5% que hacia el final del año es importante. También fue el mejor Octubre, esto se debió a ventas grandes al grupo Noboa. Incluso se hubiera podido vender más a este grupo pero la situación política y SRI de esta empresa nos hizo tomar la decisión de no propiciar más ventas hasta recuperar la cartera. Pagaron todo a tiempo y nos arrepentimos de no haberles vendido mas.

### NOVIEMBRE: 145K

Bajaron las ventas y no fue el mejor Noviembre. Comienza el final del año y las ventas serán a otros cultivos que no sean banana. Es normal. Suben las ventas a flores para asegurar calidad y producción para Valentín.

### DICIEMBRE: 142K

El peor Diciembre de los últimos 3 años. Esperemos que Diciembre 2013 sea el mejor de los últimos 4 años. Creo que si es posible, estamos analizando nuevos productos...



## AGRONPAXI CIA.LTDA.

14.483 litros y Nitroplus 18 86.039 litros, todos vendidos. En total se vendieron mas de 300.000 kgs o lts de productos Stoller.

El 80% de nuestras ventas se concentró en 25 clientes. Nuestros clientes mas importantes durante el período 2012 fueron entre otros y de mayor a menor: Dole (banano US\$ 351.400 entre Logban y Ubesa), Mafe (flores US\$ 342.432), Grupo Noboa Baquerizo (banano US\$ 202.858 entre las dos empresas, Agrixam y Agrovictoria) Disarpe (flores US\$ 178.208), Servipaxa (banano US\$ 170.837) Ferpacific (banano US\$ 142.979), Agrogana (flores US\$ 100.803), Cabaqui (banano exportadora US\$ 63.746), Diego Rosales (banano distribuidar US\$ 58.557). (VER ANEXO 3).

Nuestras ventas se encuentran repartidas en varios sectores, sea cultivo o por zona geográfica, dependiendo de que tan fuertes estemos en la zona. Podemos destacar Flores 26%, Guayaquil Banano Corporaciones 23%, Banano en Milagro 13%, Quevedo 10% (VER ANEXOS 4 Y 5).

Quisiera hacer una rápida revisión de los eventos mas importantes, mes a mes, de este 2012:

### ENERO: 119K

El mes mas bajo de ventas del año y no fue el mejor Enero de los últimos tres años. Como consecuencia de la Sigatoka los bananeros concentran sus esfuerzos en las fumigaciones contra el hongo, y los foliares no son una prioridad. Se vendió Premier a las comercializadoras. Flores salvaron el mes, pues el mes que los floricultores ponen mas atención a su calidad para las ventas de Valentín.

### FEBRERO: 147K

Para nuestra tranquilidad subieron las ventas versus el mes anterior, pero igualmente no fue nuestro mejor Febrero de los últimos 3 años.

### MARZO: 175K

Vovieron a subir las ventas, respecto de los dos meses anteriores, y además fue nuestro mejor Marzo de los últimos 3 años. Las lluvias se incrementaron y se hicieron ventas importantes de Phytogard y Sett en papa. Se hizo una venta importante al grupo Noboa Baquerizo, pues no les era factible hacer enmiendas al suelo. Se hicieron las primeras ventas de Premier para aplicaciones de Post-cosecha en Dole. También se hizo la primera venta a Servipaxa.

### ABRIL: 395K

Record de ventas de Agronpaxi. Coincidieron ventas a: Noboa, Manobanda, Bonanza, Dole, etc. Las ventas en arroz disminuyeron por las lluvias excesivas, se perdieron cultivos enteros.



## AGRONPAXI CÍA.LTDA.

Latacunga, Viernes 13 de Abril del 2013

Señores  
Socios de Agronpaxi Cía. Ltda.  
Presente.-

De mi consideración:

El año 2012 ha sido bueno para Agronpaxi. Nuestro crecimiento continúa.

Las ventas subieron a las del año pasado: de 2'068.753 a 2'512.743,58, equivalente al 21%. Lo cual nos deja una utilidad considerable, 298.734.91, a pesar de los gastos hechos en publicidad, ferias, atención a clientes, viajes, etc., equivalente al 11% neto. Lamentablemente, con el fin de incrementar las ventas hemos también incrementado los gastos porcentualmente en relación a los gastos del año 2012. Desde el 2009 estamos con una curva de crecimiento de 10% en el 2009, el 6% adicional en el 2010, 18% en el 2011, y ahora 21% en el 2012. (VER ANEXO 1).

Compramos a nuestro proveedor, Berger 125.433, que comparados a los USD 180.166 del 2011, hubo un decrecimiento, a pesar de esto, nos dejó una utilidad bruta de US\$ 71.401, contra los US\$ 53.000 de utilidad del año pasado, nuestro margen creció, debido a que no hubo incrementos de precios de parte del proveedor, es decir vendimos a los mismos precios del año 2011 pero ya calculado el costo de reposición.

Compramos a Stoller \$ 829.455, hubo un mínimo crecimiento en compras a este proveedor, comparado a las compras del año 2011: 817.604, es decir el 1% más. Esto es bueno, pues aunque compramos casi lo mismo se pudo rotar el inventario y las ventas crecieron. Stoller nos dejó una utilidad bruta de US\$ 1'003.000 .

Como un proyecto nuevo hicimos la importación de 2 termonebulizadoras de la empresa Pulsfog de Alemania. La 1 bomba se vendió inmediatamente a Agrogana, la otra esperamos terminar el registro del fertilizante vehículo de los productos, y poder comercializar esta línea con la tranquilidad de que se está dando el servicio completo. El registro estará listo en la segunda mitad de este año.  
{VER ANEXO 2}.

Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos hace tres años, en la misma hemos producido en este año sobre 135.000 litros, casi el doble de los 82.000 litros del 2011. En la planta hemos producido en el 2012: Aqua Cal 35.157 litros, Root

AGRONPAXI CÍA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga

Teléfono: Latacunga: 022718112, Guayaquil: 04600788. E-mail: info@agr



## AGRONPAXI CIA.LTDA.

(VER ANEXO 4)

Termino este informe de manera optimista, pues hasta el 31 de marzo tenemos en facturación cerca de US\$ 640.000, es decir que la proyección apunta para superar los 2'500.000 si se mantiene la curva. Considerando que nuestro crecimiento ha sido consistente, tenemos que pensar que no solamente se trata de seguir creciendo sino de mantener las ventas obtenidas.

Esta administración hace llegar constancia de su agradecimiento especial a los Gerentes de todas las áreas: Comercial, Investigación, Financiera y a todo personal de Agronpaxi, su compromiso y esfuerzo constante es un pilar para el crecimiento que tenemos.

Atentamente,

Lcda. Consuelo Barrera de Espinosa

Gerente General.