



AGRONPAXI CIA.LTDA.

Latacunga, Lunes 23 de Marzo del 2015

Señores
Socios de Agronpaxi Cía. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

El año 2014 ha sido el mejor para Agronpaxi desde siempre. Las ventas subieron a las del año pasado: de aproximadamente 2'800.000,00 a 3'813.827,94, equivalente al 32%. Lo cual nos deja una utilidad considerable, sobre los 800.000,00, (el doble del año pasado) a pesar de los gastos hechos en publicidad, ferias, atención a clientes, viajes, etc., los que suman cerca más de \$30.000,00, y de hecho se redujo el gasto por estos conceptos comparado al año pasado.

Compramos a nuestro proveedor, Berger más de 246.732,09, que comparados a los USD 223.000,00 del 2013, da un crecimiento del 10. Por número de contenedores, en el 2013 compramos 19 y en el 2014 compramos 21. Por número de unidades, en el 2013 compramos 11.834 y en el 2014 compramos 13.178 pacas.

Compramos a Stoller 1'135.000, hubo un crecimiento en compras del 13.5% a este proveedor, comparado a las compras del año anterior: \$ 1'000.000. La meta para el año actual es 1'220.000,00 en compras al proveedor.

Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos hace cuatro años. Desde este mes, contamos ya con el registro de Aqua Cal y Root Fed como productos hechos en Ecuador.

En esta planta hemos producido en este año sobre 205.431 litros, crecimiento importante (28%) en relación a las 160.000 litros del 2013.

En la planta hemos producido en el 2014:

Aqua Cal 34.143 litros.

Root Feed 7.427 litros, este producto disminuyó debido a que ahora también tenemos Root Feed SP y se promocionó el producto nuevo.

Nitroplus 163.861 litros comparados a los 93.721 litros del año pasado, es 75% más.

En total se vendieron 400.514 litros o kilos de productos Stoller, comparados a los 343.000 kgs o lts del año pasado. 57.514 Litros o Kilos más, es decir 17% más.

El 80% de nuestras ventas se concentró en 15 clientes. Nuestros clientes mas importantes, sobre 100K de compras, durante el período 2014 fueron de mayor a menor: Ferpacific con US\$ 918.465, Agroinsumafe con US\$471.079, Corporación Bananera Noboa con US\$ 309.220, Servipaxa con US\$ 193.751, Dole con US\$ 188.225, Grupo Noboa Baquerizo con US\$ 158.191, Terrasol con US\$ 146.900, y Frutsesa con US\$ 134.651. El 62%, es decir US\$ 1'902.503 son ventas en cultivo de banano.

Salvo por Enero, Abril y Julio, casi todos los meses de este año fueron meses de record de ventas. Sin embargo el record total lo llevó el mes de Mayo con US\$ 431.349 de

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telfs: Lasso: 032719113, Guayaquil: 046000798, Santo Domingo: 089782523, Milagro: 082665094
www.agronpaxi.com



AGRONPAXI CIA.LTDA.

El record anterior lo tuvo Julio 2013 con US\$ 383.473.00. El peor mes fue Enero con US\$ 144.404,00, cifra nada despreciable.

Revisados los puntos más relevantes de lo sucedido en el 2014, quisiera informarles sobre asuntos importantes que se han presentado en el 2015 que es necesario comentar:

RETIRO DE GARANTÍAS, Desde que somos empresa, siempre habíamos tenido garantías por terceros, para la emisión de Cartas de Crédito, herramienta estratégica para nuestro negocio, pero después de varios avalúos de diferentes bienes, hemos retirado la hipoteca de la casa y estamos en el trámite legal de retiro de la garantía de la hacienda. Nuestra línea de crédito es por 400.000 dólares con el Banco Pichincha, y está cubierta con la hipoteca del terreno de la oficina principal y de los camiones y camionetas.

PLUSVALÍA DE LAS OFICINAS PRINCIPALES, Lo que menciono arriba fue posible gracias a que este terreno ganó una fuerte plusvalía y la última vez (2015) fue avaluado por US\$ 370.000,00.

COMPRA TERRENO DURAN, A comienzos de este marzo, hemos firmado las escrituras para la compra de 5000 m2 en el parque industrial Durán. El valor de la adquisición fue US\$ 375.000, más el pago de los impuestos, US\$ 400.000 dólares. Hemos pagado con US\$ 175.000 al contado y el saldo, será pagado mensualmente en 8 cuotas de us\$ 25.000,00. El terreno ya está inscrito a nombre de Agronpaxi.

LÍNEAS NUEVAS: Algo sobre las líneas más nuevas:

FELTRIN.- Después de que estuvo aquí el Gerente para Latinoamérica, y se puso exigente por varios puntos, incluso decepcionándonos en su presentación en la Cumbre de Semillas, finalmente me puse en contacto con el Gerente General de Feltrin y ahora la situación es que hemos recibido las proformas requeridas para la primera importación, tenemos contratos con dos Universidades que se encargarán de las pruebas de adaptación, y una de nuestras ingenieras está capacitada por Agronpaxi para hacer análisis de riesgos de plagas, avalada por el MAGAP, lo cual va a ayudar en el registros de las variedades vegetales de esta empresa. Nuestra exclusividad es por producto y tenemos un portafolio de 23 productos, entre lechuga, tomate, pimiento, arveja, apio, cebolla, culantro, perejil, melón, en diferentes variedades: OP Y F1.

MAC.- Hemos hecho dos importaciones más de Phosmex, a un CIF más cómodo y que lo va a hacer más marketeable. Acaba de salir en el presente mes el registro de Dimac 250 EC, un Difenconazole (fungicida) que mientras trabajemos y cumplamos con los objetivos de mercado, con este producto, Agronpaxi será el titular del registro. Para asociar con un nombre conocido, se trata del mismo ingrediente activo de SICO (Banano) y SCORE (Flores), 5000 litros de productos se embarcan hoy en Rotterdam.

PULSFOG.- Hace dos años hicimos la importación de dos fumigadoras K22 para entender el uso de estas fumigadoras, y a fines de 2014 hicimos importación de 3

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 – Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telfs: Lasso: 032719113, Guayaquil: 046000798, Santo Domingo: 089782523, Milagro: 082665094

www.agronpaxi.com



AGRONPAXI CIA.LTDA.

...rigadoras más grandes, K3020 BIO, y también obtuvimos el registro del producto NUTRIFOG que es el coadyuvante necesario la termonebulización. Hicimos la primera mañana de campo sobre dichos productos y generaron interés entre los asistentes.

CEQSA.- Después de las primeras pruebas, aparentemente el coadyuvante FRUTEX , puede ser una alternativa al aceite mineral para las fumigaciones en banano, o al menos en banano orgánico. Este producto necesita registro AGROCALIDAD, y además registro orgánico. Para el primero estamos en proceso pero se ha complicado pues este tiene un nombre con el cual no se comercializa en Costa Rica, su país de origen, y la composición registrada en Costa Rica no es la misma que consta en la información para Ecuador. Esto sucedió porque Agronpaxi prefirió no tener que tratar con un nombre para nuestro producto cuyo distribuidor anterior era Agripac. De hecho fue una buena decisión porque no ha sido fácil importar otro producto que todavía está registrado a nombre de ellos, y no ha dado la carta de autorización para importar hasta que nuestro proveedor encere las cuentas con ellos y retire el inventario de sus bodegas.

Para el segundo registro, estamos muy cerca de obtenerlo, este es más fácil, en este punto solamente necesitamos la firma del contrato de distribución con CEQSA.

Lo anterior me recuerda comentar sobre el status de los contratos con nuestros proveedores.

STATUS CONTRATOS:

CEQSA.- Con Ceqsa, todavía no nos hemos puesto de acuerdo en una sola cláusula que voy a aceptar con la finalidad de no demorar más la firma. Ellos y nosotros hemos cedido suficiente y creo que lo mejor es tener al menos este documento firmado aunque no esté contenta al 100%. La cláusula se refiere a la responsabilidad entre los suscritos sobre los productos por "cualquier causa". Nuestra abogada recomendó esta cláusula, pero realmente son todos los proveedores quienes se niegan a aceptarla pues no entienden que se les pida ser responsables solidarios por algo que no tenga que ver con la calidad del producto o del servicio. Para nosotros esto sería importando en vista de que Ecuador, en cambio, puede hacernos responsables aún si es que causara daños a alguien a pesar de no haber utilizado el producto según lo indicado en la etiqueta. En todo caso, si acepto esta cláusula, entonces estaría listo para enviarles y firmar. Creo que es lo mejor.

MAC.- Con ellos, estoy en el mismo lugar que con Ceqsa y como dije, creo que voy a firmar sin esa cláusula. Pero fuera de esta, estaría listo para la firma.

FELTRIN.- Aquí el proceso está más avanzado, ellos ya mandaròn por correo el original para la firma. El formato usado con ellos no fue el mismo que usé con los otros proveedores, pero el espíritu es casi el mismo.

Con Mac y con Feltrin la distribución es exclusiva por producto.

BERGER.- Les he enviado el formato que uso normalmente y se los traduje a Inglés y Francés y habíamos quedado en firmar hasta Diciembre pero todavía no hemos

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telfs: Lasso: 032719113, Guayaquil: 046000798, Santo Domingo: 089782523, Milagro: 082665094

www.agronpaxi.com



AGRONPAXI CIA.LTDA.

...izado. En todo caso, ellos tienen la disposición de hacerlo, aunque según me han dicho, no lo hacen con nadie.

STOLLER.- A pesar de mis varios requerimientos le han dado vueltas al asunto "hasta firmar con Stoller Ecuador". Dado que está muy cerca de cumplirse dos años de la promesa de firmar con la subsidiaria Ecuatoriana, el primero de abril, volveré sobre el tema más agresivamente. Creo que tengo el contrato perfecto para regular nuestra relación comercial, así que si se dieran los resultados positivos, entonces estaría listo para la firma.

PULSFOG.- A ellos no se los he pedido todavía dado el bajo nivel de compras registrado desde que comenzamos la relación. Voy a evaluar como termina el 2015 para proponérselos.

ASESORIA DE IMAGEN.- Contratamos a la asesora en imagen corporativa Belén Mena, una profesional muy respetada en el sector empresarial y sus credenciales hablan solas. Si tienen mayor interés pueden investigar en la internet sobre ella. Su empresa está encargada de re-hacer nuestro logotipo, y en base al mismo, hacer todos las piezas comunicativas de nuestra empresa, ejemplo: trípticos, hojas técnicas, catálogos, etiquetas, etc. A la fecha tenemos el nuevo logo aprobado y algunas piezas.

WEBSITE.- Esto me lleva al otro tema novedoso, la implementación de una pagina web que pueda ser utilizada como herramienta, tanto para nosotros cuanto para nuestros clientes. La idea es que dé información sobre nuestra empresa y nuestros productos, en donde estén colgada toda la información que requieren los vendedores, ejemplo: hojas técnicas, registros, análisis, etc. Y que tengan links que lleven a las páginas más importantes de nuestros proveedores.

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA.- Estamos implementando el sistema Fénix de facturación electrónica, requerimiento oficial del SRI para los contribuyentes especiales. Este sistema solamente cubre lo que es facturación. Estoy buscando un proveedor para un sistema más moderno de inventarios y control empresarial, hemos revisado el SAP y vamos a evaluar otro de Microsoft, y ver cual de los dos nos da la mejor relación de costo / beneficio. Seguramente este año evaluemos los beneficios de Fénix antes de hacer una mayor inversión en software.

COMERESCA.- Después de todo lo que he informado en diferentes correos, al final, decidimos no aumentar nuestra participación en esta empresa, una vez que se llamó a aumento de capital de la misma.

Para refrescar la memoria, Inicialmente Agronpaxi tuvo el 15.21% de acciones de la empresa, Agrocoex 29,20%, Agrogana 20,84%, Miguel Estradà 8.81% y entre los socios de la Costa había 25.94%. Cuando ellos decidieron no continuar con la empresa, las empresas Agro y ME les compramos en la parte que nos correspondía, y con lo cual Agronpaxi subió su participación a 21,5%, quedando Agrocoex con 40.5%, Agrogana con 28% y Miguel Estrada con 10%.

Finalmente, después de que no se vendió la Chía, y se sembró Quínoa, se trajo la planta de Sai Baba a Lasso y ahí se está procesando regularmente Chía comprada y que

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telfs: Lasso: 032719113, Guayaquil: 046000798, Santo Domingo: 089782523, Milagro: 082665094

www.agronpaxi.com



AGRONPAXI CIA.LTDA.

vende a varios clientes. Y se buscó un socio que pueda llevar a cabo el proceso de hacer la nueva planta y comenzar a exportar, lo cual es un esfuerzo e inversión muy fuerte.

El negocio de maquila de quínoa funciona con el secado, clasificado y escarificado. Se ha recibido grano de terceros para proceso. Se está probando e implementando la clasificadora óptica. En Mayo hay que salir de la bodega arrendada y se espera que el galpón nuevo ya esté armado para esa fecha.

La quínoa de Agrocoex, Álvaro Espinosa, Ramiro Espinosa, Germán Espinosa que está todavía sin venderse esperando terminar todo el proceso. Mientras no tengamos el galpón con grado alimenticio, no podremos exportar directamente. Se está buscando alternativas para venta local.

A la fecha, el estado de Comerisca es que se amplió el capital y se constituyó una nueva empresa con el socio Ahmad Ashrafi. Nuestra participación en la nueva empresa que se llama Genim es cerca del 4.8% después de los varios aportes que no hicimos para el mantenimiento y gasto corriente.

GENIM.- Está por salir la Constitución de Genim SA, este nombre es resultado de la investigación de marketing hecha por el socio y actual gerente nombrado, Ahmad. Somos socios, Agronpaxi, Agrocoex, Agrogana, Miguel Estrada y Ahmad.

Está firmada la promesa de compra venta para el terreno en donde funcionará la nueva planta. Este terreno cuesta US\$ 70.000, y está pagado el 50%.

También está firmado el contrato para la construcción del galpón en donde funcionará la planta. Este vendrá desde Italia. El galpón en la parte limpia (grado alimenticio) tendrá 500m² y la parte de recepción de mercadería, etc, tendrá 250 m². El plazo de ejecución es de 90 días. El valor de este contrato es de US\$ 313.000.

Una de las fortalezas del nuevo socio, es su educación en el área de marketing y su desarrollo de la marca Inca's Treasure que es todo un conglomerado de ideas, presentación, piezas comunicacionales, etc para comercializar Quínoa y otros granos al detalle y a un precio mayor con valor agregado.

AGROCENAGRI.- En vista de que la junta de Agrociénagri fue anterior a esta, no voy a hacer resumen de los resultados de esta empresa.

Espero con estas últimas puntualizaciones haber cubierto los temas importantes y no necesariamente relacionados con ventas de nuestras líneas que de alguna manera nos atañen.

Esta administración hace llegar constancia de su agradecimiento especial a la Presidencia, 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.

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telfs: Lasso: 032719113, Guayaquil: 046000798, Santo Domingo: 089782523, Milagro: 082665094

www.agronpaxi.com