

Latacunga, Viernes 31 de Marzo del 2016

Señores
Socios de Agronpaxi Cía. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

Al igual que el año pasado, el año 2015 ha sido el mejor para Agronpaxi desde siempre. Es de desear que esta sea una constante para los años venideros. Esto a pesar de que no ha sido para nadie un año fácil, sino más bien, al esfuerzo y creatividad para las ventas de todos.

Las ventas subieron a las del año pasado: de 3'813.827,94, a 4'127.470,77 un 8% de crecimiento. Conforme vamos ocupando nuestro espacio en el mercado, es cada vez más difícil crecer en las mismas líneas. Estas ventas dejaron una utilidad a la empresa de 871.716,81, el mismo 8% de crecimiento en la utilidad respecto del año pasado.

Compramos a nuestro proveedor, Berger menos de 95.000, los cuales comparados a los 246.732,09 comprados en el 2014 es una reducción de más del 60%. Esto se debe, en primer lugar a que el año comenzó con un inventario importante comprado a finales del año precedente, y, lastimosamente, también por una menor participación de Agronpaxi en el mercado.

Compramos a Stoller 1'240.000, y en 2014 1'135.000, hubo un crecimiento en compras del 9.25% a este proveedor, comparado a las compras del año anterior.

Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos hace cinco años. En esta planta hemos producido en este año sobre 158.000 litros, así:

Aqua Cal 22.000 litros.

Root Feed 21.000 litros.

Nitroplus 115.000 litros.

En total se vendieron 350.000 litros o kilos de productos Stoller, equivalentes a 18 contenedores.

Del total de ventas de productos Stoller, hemos venido en porcentajes iguales el rubro de nutracéuticos vs fertilizantes.

Dentro del tema de Stoller, quiero comentar sobre la creciente preocupación que me da el futuro de la relación entre ambas empresas. En 2015 Stoller contrató un Gerente de un mejor nivel que el técnico. Tengo la impresión que este nuevo funcionario, finalmente llevará a cabo varias de las aspiraciones que Stoller Perú ha tenido desde siempre: abrir la sucursal en Ecuador, tener un inventario local, hacer ventas locales, recibir los registros, etc. Aunque en todas las conversaciones que he tenido, siempre me han ratificado que eliminar la exclusividad o la distribución con Agronpaxi no es su objetivo, y que como siempre constamos en su plan de negocio. Quizás lo rescatable de esto, es que finalmente hemos retomado la negociación de la renovación del contrato, el mismo no está firmado, pero estamos terminando las últimas negociaciones. Han hecho hincapié en saber quienes son los socios y si es que hay cambio de accionariado. Igualmente han hecho hincapié en saber en qué otros negocios invierten los socios. Esto no hemos aceptado. Creo que inevitablemente el 2016 traerá sorpresas no agradables.

Igualmente, dentro de este tópico, lamento informarles que Jerry Stoller, está muy enfermo: entra y sale del hospital con hemorragias internas. Este año no asistió a la Stoller International Associates Conference, lo reemplazo su nuevo director de investigación y desarrollo. Jerry también está quedándose ciego, y ya no puede leer. Realmente siento pena de su situación, no solamente porque él ha sido nuestro protector, sino también por el valor que daba a la compañía su presencia. Durante la SIA Conference se anunció el nombramiento de Guillermo de la Borda como nuevo Presidente de la Compañía.

El 80% de nuestras ventas se concentró en 13 clientes. Nuestros clientes mas importantes, sobre 100K de compras, durante el período 2015 fueron de mayor a menor:

CORPORACIÓN NOBOA HACIENDAS	915,259.09
CORPORACIÓN NOBOA FERPACIFIC S.A.	538,261.67
AGROINSUMAFE S.A.	469,878.70
DOLE	193,580.73
ICAPAR S.A.	168,911.40
SERVIPAXA S.A.	149,009.67
TERRA SOL CORP S.A.	147,352.03
GRUPO AGRIXAM	172,716.14
FLORDHARI S.A.	134,904.42
GRUPO FRUTSESA	124,610.50
LA CLEMENTINA	96,773.00
AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOG	86,092.79
GRUPO BLIX	74,892.12

Tuvimos récords de ventas vs años anteriores en Enero, Febrero, Junio, Julio, siendo Febrero el mes de récord total, con 560.258. El record anterior lo llevó el mes de Mayo 2014 con US\$ 431.349 de ventas. El record anterior a ese lo tuvo Julio 2013 con US\$ 383.473.00. El peor mes fue Septiembre con 190.461,00 mejor que el peor mes del 2014: Enero con US\$ 144.404,00.

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 todas estas. Nuestra línea de crédito es por 240.000 dólares con el Banco Pichincha, y está cubierta con la hipoteca del terreno de la oficina principal y de los camiones y camionetas.

Valga la aclaración que a pesar del riesgo del Cotopaxi no hemos sido re-avaluados, el último avalúo fue de US\$ 370.000,00.

COTOPAXI: Los días posteriores a la reactivación del volcán fueron muy difíciles para la empresa y sus empleados. Fueron días de muchas decisiones tomadas muy rápidamente. Al parecer el Cotopaxi está menos activo de lo que estuvo en Agosto del 2015, nadie puede saber en realidad, sin embargo en previsión de una posible erupción hemos tomado las siguientes acciones:

Arrendamos un galpón en Pujilí y como pago al arriendo, quedarán como mejoras las inversiones que hicimos allá: construcción de oficina, baños, y adecuación del galpón. Estas instalaciones están listas para recibirnos, incluso con los servicios de teléfono, internet, comida para el personal, etc. No nos hemos trasladado porque no hemos tenido cambio de alerta y la conveniencia de nuestra actual ubicación en la Piedra Colorada son evidentes, pero de darse una reactivación o cambio de alerta, lo haremos inmediatamente, pues como dije, estamos listos. Ya hemos llevado parte del mobiliario y gran parte del archivo. En la Piedra Colorada están solamente los archivos del 2015, pensando en una posible auditoría de Aduanas o SRI. El archivo 2016 está en la oficina de Quito. Esta es nuestra segunda previsión para el evento de una erupción del Cotopaxi. Esta oficina en donde nos encontramos cumple un rol absolutamente administrativo: acá no se hacen ventas ni facturación. Trabajamos aquí Lunes, Miércoles y Jueves, Martes y Viernes en la oficina de la Piedra Colorada. Servicio al Cliente no se traslada a Quito.

También es importante mencionar que hemos participado en todos los simulacros y hemos tenido buenos resultados.

COMPRA TERRENO DURAN: En marzo firmamos 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. Se pagó con US\$ 175.000 al contado y el saldo, en 8 cuotas mensuales de US\$ 25.000,00. El terreno ya está inscrito a nombre de Agronpaxi. Este terreno no está hipotecado. Esperamos tener estudios nuevos para la construcción de la oficina, bodega y planta principal en Duran en Mayo y estar en condiciones de comenzar la construcción en Junio. El valor aproximado de la construcción será de 200.000 dólares.

LÍNEAS NUEVAS: Algo sobre las líneas más nuevas:

FELTRIN.- finalmente llegaron las primeras semillas: Lechuga, Sandía, Pepino, Pimiento, Remolacha. En la siguiente orden vendrán los mismo ítems más Cebolla, Tomate y otras variedades de Sandía y Pimiento. Realmente los requisitos que se deben cumplir son demasiado difíciles y hasta ridículos, para dar un ejemplo: inmersión por 40 minutos en agua hirviendo. Estamos reduciendo los ítems según el origen que puede proveer Feltrin y según la dificultad en los requisitos fitosanitarios. Hace poco vino el nuevo Gerente de Exportaciones y estuvo muy contento de los trabajos que hemos hecho.

MAC.- Hicimos tres importaciones de Phosmex, a un CIF más cómodo y que lo hizo más marketeable. Es un excelente producto y me preocupa que nuestros vendedores no acaban de comprenderlo. Siempre les resulta más fácil una venta de Stoller. Desde que salió el registro de Dimac 250 EC, un Difenoconazole (fungicida) (mismo ingrediente activo de SICO (Banano) y SCORE (Flores)), y MacMocarb, hemos estado tratando de obtener la licencia de importación, lo cual resultó casi tan difícil como las semillas. Se embarcó el producto pero por falta de la licencia de importación de Ecuapass hubo que reexportar los productos. A la fecha de este informe están reembarcados con destino a Ecuador y su ETA es 4 de Abril.

PULSFOG.- Hace tres años hicimos la importación de dos fumigadoras K22 para entender el uso de estas fumigadoras, y a fines de 2014 hicimos importación de 3 fumigadoras más grandes, K3020 BIO, a mediados del 2015 trajimos 3 fumigadores adiciones K3020 BIO y acaban de llegar 2 fumigadores K22. Obtuvimos el registro del producto NUTRIFOG que es el coadyuvante necesario la termonebulización. Hemos vendido 1500 litros de Nutrifog.

CEQSA.- Durante el 2015 hicimos los trámites necesarios para transferir los registros a nombre de Agronpaxi, cuyo regente anterior era Agripac, lo cual constituía un riesgo enorme para nosotros en caso de que el trabajo de desarrollo de estos productos

genere un interés comercial importante para Agripac. Hecho esto, estamos ya 4 meses tratando de conseguir la licencia de importación de Agrocalidad pero en vista de que son plaguicidas ha sido tremendamente difícil. Espero que ya en Abril nos otorguen la licencia y podamos retomar la línea debidamente.

MESA VERDE RESOURCES: Este proveedor es nuevo, lo visitamos en Septiembre y hemos traídos 3 tipos diferentes de Ácidos Húmicos: Polvo, Granulado, y molido.

MICROTECH SERVICES: Después de la despedida con Agrodiagnostic, vimos que nos hacía falta el paquete de microbiológicos en nuestro portafolio. Después de varias negociaciones con Antonio León y su socio, desde el 1 de marzo de este año, oficialmente somos sus distribuidores. Su cartera de productos es muy interesante y podemos hacer una revisión de los mismos después de la Junta.

REGISTRO PRODUCTOS AGRONPAXI: En previsión de cualquier posible desacuerdo con Stoller, hemos comenzado el trámite de registro de varios productos como fabricados en el Ecuador, siguiendo las formulaciones más comunes en el mercado, y usando las marcas que fueron registradas para este mismo efecto hace varios años. Tenemos ya: Certificados de Análisis, Hojas Técnicas, Fichas Técnicas, y Dossiers de Productos. En cuanto terminen los ensayos de eficacia tendremos un abanico de productos de más de 10 que nos darán versatilidad.

Nuevos posibles proyectos:

ADLERAGRO: Hace pocos días tuve reunión con una empresa española que fabrica foliares muy parecidos a los de Stoller. Con ellos fui transparente y les comenté que queremos tener otra línea y darle el impulso necesario para estar entre las primeras en Ecuador, como un seguro en caso de que la multinacional tomara decisiones que no correspondan a nuestros intereses. A ellos les pareció bien nuestro plan como se los presenté y creo que trabajaremos con ellos en el futuro cercano, inicialmente por medio de A100 y de ser el caso, por medio de nosotros. Ya les hicimos un pedido inicial de 1 pallet para probar.

CERADIS: Dueños de MUSA CARE: Durante todo el año 2015 estuvimos en negociaciones sobre si nos daban o no nos daban la distribución si para la Sierra o la Costa también, si de ciertos productos o de toda la línea. Finalmente tomaron la decisión de seguir con su distribuidor de siempre, una empresa petrolera. A comienzos del 2016, por pedido de ellos, hemos recomenzado negociaciones para ser sus distribuidores únicos.

HARVESTOR: Este producto es un alternativo al Aceite para las fumigaciones en Banano. Nos hemos reunido con la Gerente para LATAM y con el Vicepresidente de Negocios Internacionales. Hemos recibido el apoyo de su representante en Ecuador y quizás seamos considerados para distribuir su producto. Significará un enorme esfuerzo e inversión, pero también el volumen será importante para hacer un margen significativo de utilidad para los socios.

ALMACERAGRO: Este es un proyecto que tenemos con la Dra Basantes nuestra abogada. Dado que eventualmente la planta de la Piedra Colorada puede quedar vacía y sin embargo cumple con toda la normativa, Agronpaxi buscaba una manera de mantener su costo sin que represente un gasto. Por otra parte la Dra. Basantes necesita con frecuencia una almacenera que cumpla la normativa para poder incluir su dirección en los dossier de registros de fertilizantes que ella maneja. A las dos nos pareció que era muy conveniente hacer una nueva sociedad con las dos partes. El trámite de constitución está haciéndose y saldrá a fines de abril. Los socios de Agronpaxi son socios directos en esta empresa y el otro socio es el cónyuge de la Dra. Espero poder decirles el próximo año que este proyecto ya puede repartirles algo de utilidad.

Todas estas líneas nuevas y proyectos nuevos tienen como finalidad ampliar el tamaño de nuestra operación de modo que nuestra dependencia de un solo proveedor disminuya hasta que al menos 50% de las ventas se haga de estas otras líneas y proyectos, tratando que no más del 10% sea cada una de ellas.

COMERESCA / GENIM.- 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. Todo esto fue reportado en el informe del 2014, sin embargo para refrescar la memoria puntualizo algunos datos:

Inicialmente Agronpaxi tuvo el 15.21% de acciones de la empresa, Agrocoex 29,20%, Agrogana 20,84%, Miguel Estrada 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%.

Se trajo la planta de Guayaquil, tenemos un socio nuevo, estamos vendiendo Quínoa en el Supermaxi y estamos construyendo la planta en Santa Isabel, Saquisilí dado que, una vez más, el Cotopaxi cambió los planes: Estaba lista la loza y el terreno para comenzar la construcción al frente de Provefrut, pero el directorio de Genim decidió no continuar la construcción de una inversión tan grande en un terreno tan riesgoso. El terreno de Santa Isabel es prestado, eventualmente se hará una compraventa.

Nuestra participación en la nueva empresa que se llama Genim (con el socio nuevo) es cerca del 4.8% después de los varios aportes que no hicimos para el mantenimiento y gasto corriente. Constantemente envío a ustedes correos con actualizaciones sobre este proyecto y espero que se sientan informados oportunamente. Este proyecto espera facturar 10'000.000 de dólares a partir del 5to año.

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. Como pueden ver en este informe, se ha cambiado el Logo, los colores institucionales, y todo el material comunicacional. El resultado es muy visual y llamativo. Estamos contentos con la renovación / rejuvenecimiento de nuestra imagen. Lo cierto es que la empresa ha cambiado y ha crecido y ya le hacía falta esta renovación.

Dentro de este proyecto también hicimos renovación a nuestras etiquetas con los colores nuevos y la imagen nueva. Valga informar que hemos registrado como propiedad intelectual las mismas, es decir que este diseño, que a la fecha cubre todos los productos que representamos, es de nuestra propiedad.

WEBSITE.- La implementación de la pagina web sobre la que informé brevemente el año pasado está al 70%. Realmente no ha faltado por el proveedor, sino por nosotros en cuanto a la demora en la elaboración de todas las etiquetas y las fotografías de los productos. Creo que el 100% estará implementado hasta Mayo. La idea es que ésta 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.- Está lista la implementación de la facturación electrónica, con el nuevo programa que, por módulos, cubre: facturación, ventas, compras, notas de crédito / débito, inventarios, costos promedios, existencias, contabilidad, estados de importaciones, etc. Es un programa muy completo. Cuando las 2 sucursales ya estén usándolo, desde el 1 de Mayo, se podrá saber con exactitud todo el stock que se tiene con tiempo real, opuesto a como hemos hecho estos últimos 20 años: inventarios semanales y sobre estos, se tomaba las decisiones de las importaciones siguientes, sin embargo, estos datos eran tan irreales pues variaban de un día al siguiente que no siempre las importaciones llegaban oportunamente.

AGROCIENAGRI.- 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. Si algo se me escapa o requieren que amplíe la información, lo haré con mucho gusto.

Considero que merece un párrafo aparte mencionar los riesgos y amenazas que tenemos constantemente como empresa. Para nadie es secreto que este gobierno no se ha destacado por su impulso a la empresa privada y al importador menos aún. Dentro de este informe he mencionado varias veces las muchas ocasiones que por temas burocráticos no hemos podido trabajar con normalidad. Esto sin contar que nuestro departamento financiero es más que una fuente de consulta, un departamento de reportes al SRI. Ahora, con la amenaza del establecimiento del Timbre cambiario como medio de obtención de cupo para importaciones, realmente no me atrevo a dar una meta de crecimiento oficial para la empresa. Extraoficialmente puedo comentar que vamos a trabajar por un crecimiento del 10% pero no es un compromiso debido a las dificultades mencionadas. Este es el año, que más difícil será la operación de Agronpaxi en sus pasados 20 años. Dios quiera que me equivoque y el próximo informe reporte que hemos superado esta expectativa de crecimiento.

También es importante mencionar en este informe, que el 1 de Junio próximo Agronpaxi cumplirá 20 años de haber iniciado sus operaciones. La fecha de la constitución de la empresa es otra, pero el aniversario de la apertura de nuestras puertas para atender a la comunidad agrícola es el 1 de Junio. ¡Felicidades!

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, pues es su compromiso y esfuerzo constante el pilar para nuestro éxito.

Atentamente,
AGRONPAXI CIA. LTDA.



Lcda. Consuelo Barrera de Espinosa
Gerente General