

Latacunga, Viernes 31 de Marzo del 2017

Señores
Socios de Agronpaxi Cía. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

Al igual que el año pasado, el año 2016 ha sido el mejor para Agronpaxi desde siempre. Las ventas subieron a las del año pasado: de 4'127.470,77 a 5'200.000, algo mas de 20% de crecimiento. Esta venta dejó a la empresa una utilidad cercana a 850.000, muy parecida a la del año pasado, pero con un incremento en ventas de 20% preocupa el margen que va disminuyendo.

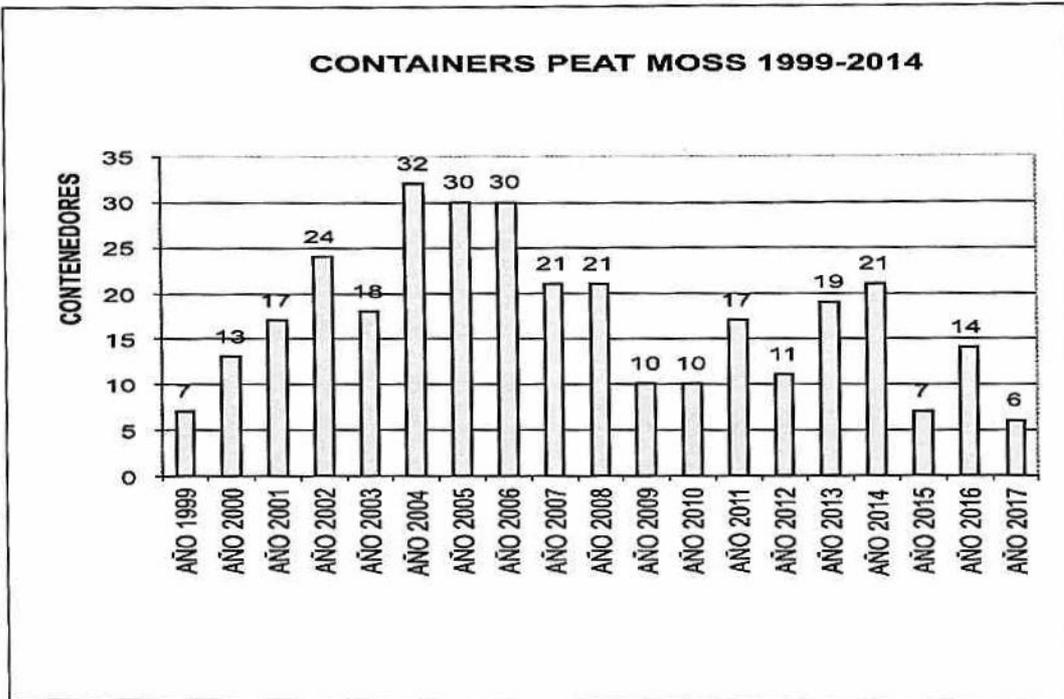
Antes de entrar en la materia del desarrollo de las ventas, quisiera comentar respecto del terreno de Durán y el proyecto de construcción. Durante el 2016 y comienzo del 2017 hemos hecho el cerramiento, el relleno, el alcantarillado interior, garita para el guardia, pozo séptico, cisternas, en la propiedad. Construir en la Costa es muy diferente a construir en la Sierra. En estos trabajos tenemos gastados arriba de 100.000 dólares. Favor mirar el adjunto con fotos y explicación de lo gastado y lo hecho.

He invitado al constructor de la obra realizada y del proyecto del complejo total para que nos haga una presentación corta sobre lo hecho y lo que se va a hacer. Por favor hagan cuantas preguntas tengan al Ing. Arboleda.

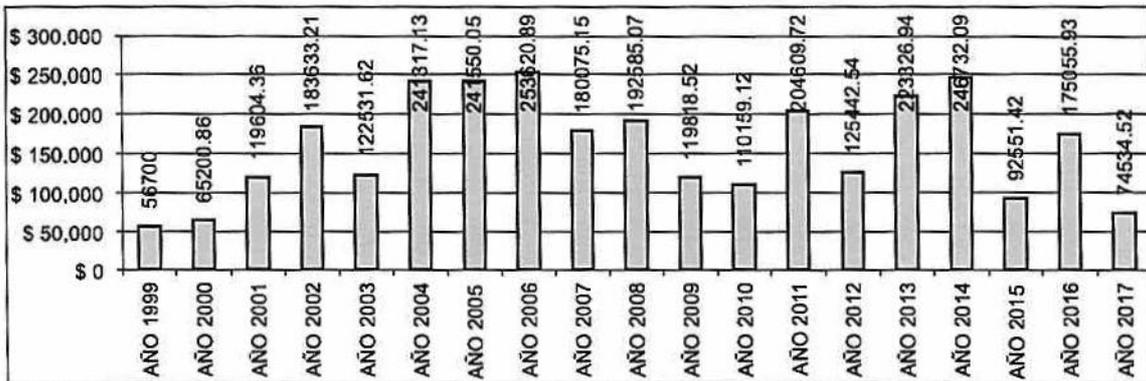
Ahora sí, entrando en materia:

Compramos a nuestro proveedor Berger US\$ 175.000, casi el doble del año pasado (95.000). Este valor equivale a 14 contenedores.



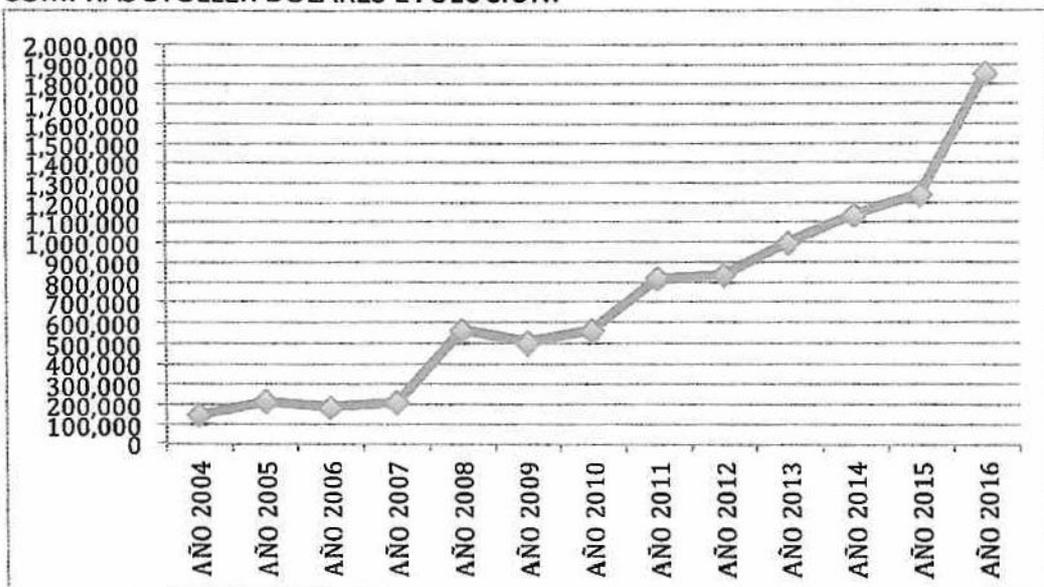


COMPRAS BERGER DOLARES EVOLUCIÓN



Compramos a Stoller 1'850.000 dólares casi un crecimiento de 50% en comparación al año pasado (1'240.000).

COMPRAS STOLLER DOLARES EVOLUCIÓN:



Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos hace seis años.

En esta planta hemos producido en este año sobre 158.000 litros, así:

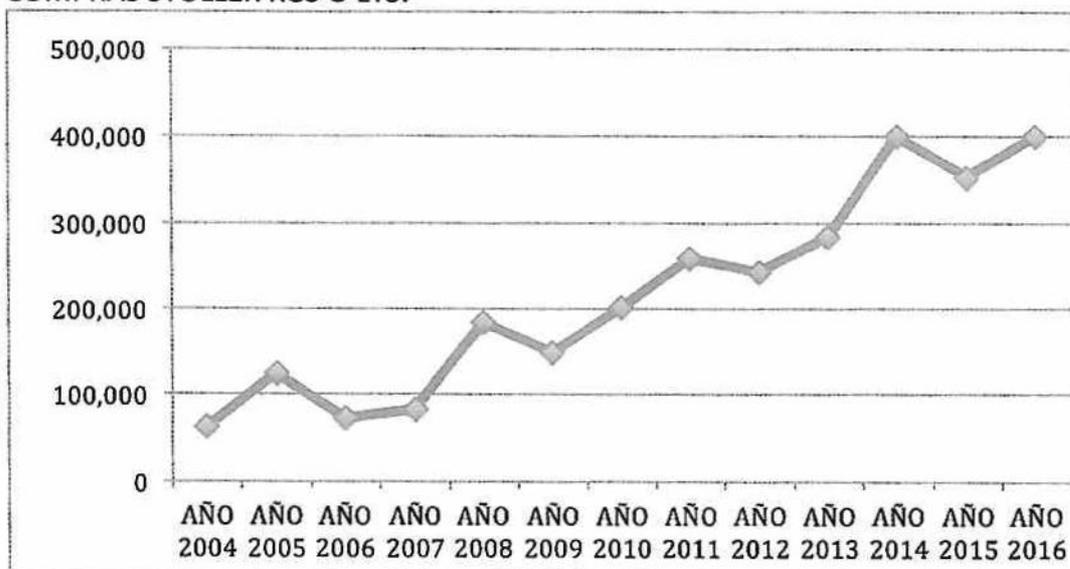
Aqua Cal 22.000 litros. (Igual que el año pasado)

Root Feed 19.000 litros. (2000 litros menos que el año pasado)

Nitroplus 85.000 litros. (30.000 litros menos que el año pasado)

En total se vendieron 400.000 kgs/ lts litros o kilos de productos Stoller (50.000 arriba del año pasado), equivalentes a 20 contenedores (2 más que el año anterior).

COMPRAS STOLLER KGS O LTS:



Handwritten signature

Del total de ventas de productos Stoller, hemos venido en 65% en nutracéuticos y 35% en especialidades. Por esta razón se nos conoce muy bien en Stoller USA y siguen despachándonos desde allá. Sin embargo, las expectativas son altas. Con Stoller para el 2017 tenemos 1'800.000 de meta de compras, pero el 2016 fue la venta de N-Large Premier a las exportadoras lo que hizo que se de este resultado, y eso no va a repetirse en igualdad de número este año.

En lo que va del 2017 tenemos ordenados ya 650.000 dólares, pero estamos acercándonos al final de la temporada de ventas fuertes. No creo que superemos la compra de 1.5 millones en el 2017.

Estamos cerca de firmar el contrato. Hemos negociado por cerca de 2 años. En verdad ha sido largo y duro, pero hemos visto que han cedido mucho en varios temas. Les siento preocupados por que Agronpaxi enfoque su interés y su fuerza de ventas en las otras líneas. Sin embargo, el gerente de Ecuador, de quien les hablé el año pasado ha sido mucho más positivo que negativo. Creo que a todos en Stoller (Rubín, Salinas, Párraga) les acomoda muy bien la presencia de Agronpaxi.

Hasta el momento estamos amparados en el contrato anterior (2010). Una vez que suscribamos el que se está negociando, tendremos 3 años de plazo, y si ninguna de las partes envía notificación por escrito con 180 días de anticipación, con el deseo de no continuar en el contrato, este se renovará por otro plazo igual.

El 2016 no emitimos ninguna carta de crédito, comento esto por dos situaciones:

Partiendo de que compramos 1.8 millones a Stoller, esto quería decir que al menos 1 millón hubiera sido en Cartas de Crédito, pero dado que se emiten a posteriori del embarque (SPE), puedo decir que hemos ahorrado el 4% de comisión bancaria, sobre este millón. Si a esto sumamos el descuento por pago anticipado (a los 180 días de crédito con LC), que es el 1% mensual, con un promedio de anticipo de 3 meses, tenemos aquí también un ahorro de 30.000 anuales. El total de este ahorro es aproximadamente 70.000 sin contar que disminuyen otros costos cuando el costo financiero disminuye (ej: ISD).

La otra situación que vale la pena destacar, es que se siente confianza por parte de los dos proveedores Stoller: USA y PERU, pues a USA se le paga regularmente una semana antes del vencimiento y a SPE de promedio a 3 meses. Esto ha sido posible por la liquidez que hemos tenido y que la hemos puesto a trabajar. Este año con el proyecto de construcción de Durán lo veo difícil.

Con los resultados del año, en compras a Stoller, hemos recibido comentarios y felicitaciones de todo Stoller en la reunión de Enero. Esto , momentáneamente fue placentero pero resulta tremendamente desafiante para el año que decurre.

Actualmente representamos en nuestro país, las siguientes líneas, algunas muy antiguas, y otras muy recientes, acerca de las cuales comenté como proyectos en mi informe del año pasado y que ahora ya son proveedores regulares:

Stoller, Berger, MAC, Pulsfog, Agroambiente, Feltrin, Microtech , Ceradis, The Andersons.

Del total de ventas de productos Stoller, hemos venido en 65% en nutracéuticos y 35% en especialidades. Por esta razón se nos conoce muy bien en Stoller USA y siguen despachándonos desde allá. Sin embargo, las expectativas son altas. Con Stoller para el 2017 tenemos 1'800.000 de meta de compras, pero el 2016 fue la venta de N-Large Premier a las exportadoras lo que hizo que se de este resultado, y eso no va a repetirse en igualdad de número este año.

En lo que va del 2017 tenemos ordenados ya 650.000 dólares, pero estamos acercándonos al final de la temporada de ventas fuertes. No creo que superemos la compra de 1.5 millones en el 2017.

Estamos cerca de firmar el contrato. Hemos negociado por cerca de 2 años. En verdad ha sido largo y duro, pero hemos visto que han cedido mucho en varios temas. Les siento preocupados por que Agronpaxi enfoque su interés y su fuerza de ventas en las otras líneas. Sin embargo, el gerente de Ecuador, de quien les hablé el año pasado ha sido mucho más positivo que negativo. Creo que a todos en Stoller (Rubín, Salinas, Párraga) les acomoda muy bien la presencia de Agronpaxi.

Hasta el momento estamos amparados en el contrato anterior (2010). Una vez que suscribamos el que se está negociando, tendremos 3 años de plazo, y si ninguna de las partes envía notificación por escrito con 180 días de anticipación, con el deseo de no continuar en el contrato, este se renovará por otro plazo igual.

El 2016 no emitimos ninguna carta de crédito, comento esto por dos situaciones:

Partiendo de que compramos 1.8 millones a Stoller, esto quería decir que al menos 1 millón hubiera sido en Cartas de Crédito, pero dado que se emiten a posteriori del embarque (SPE), puedo decir que hemos ahorrado el 4% de comisión bancaria, sobre este millón. Si a esto sumamos el descuento por pago anticipado (a los 180 días de crédito con LC), que es el 1% mensual, con un promedio de anticipo de 3 meses, tenemos aquí también un ahorro de 30.000 anuales. El total de este ahorro es aproximadamente 70.000 sin contar que disminuyen otros costos cuando el costo financiero disminuye (ej: ISD).

La otra situación que vale la pena destacar, es que se siente confianza por parte de los dos proveedores Stoller: USA y PERU, pues a USA se le paga regularmente una semana antes del vencimiento y a SPE de promedio a 3 meses. Esto ha sido posible por la liquidez que hemos tenido y que la hemos puesto a trabajar. Este año con el proyecto de construcción de Durán lo veo difícil.

Con los resultados del año, en compras a Stoller, hemos recibido comentarios y felicitaciones de todo Stoller en la reunión de Enero. Esto , momentáneamente fue placentero pero resulta tremendamente desafiante para el año que decurre.

Actualmente representamos en nuestro país, las siguientes líneas, algunas muy antiguas, y otras muy recientes, acerca de las cuales comenté como proyectos en mi informe del año pasado y que ahora ya son proveedores regulares:

Stoller, Berger, MAC, Pulsfog, Agroambiente, Feltrin, Microtech , Ceradis, The Andersons.

FELTRIN.- Ha sido muy difícil, verdaderamente difícil, trabajar las semillas, y no me refiero a la parte comercial necesariamente, me estoy refiriendo a Agrocalidad y sus permisos, y sus restricciones a las importaciones. Realmente hemos podido hacerlo porque tenemos una espalda financiera que permite esperar sin vender hasta que tengamos todos los permisos y licencias resueltas. Esto se tramita por cada importación, lo cual hace que se demore cerca de 4 meses una importación. Durante el 2016 hicimos una importación, con buenos resultados.

CEQSA.- Finalmente logramos terminar el trámite de transferencia de registros a nombre de Agronpaxi. No pudimos hacer compras por esta razón durante el 2016, y porque los registros estaban vencidos. Cuando se vencen registros en la Subsecretaría (Fertilizantes), es más fácil hacer una importación. Cuando esto ocurre en Agrocalidad, es imposible hacerlo. En el 2017 ya llegó la primera importación.

MICROTECH SERVICES: Las ventas han crecido, pero no en el volumen que quisiéramos. Ellos ven un valor en nosotros, como nosotros vemos en ellos. Durante el 2016 tuvimos varias conversaciones sobre asociarnos, o sobre comprar el negocio. Al final, decidimos que si no era en sociedad con ellos, Agronpaxi no tenía interés en comprar solamente el negocio, estamos claros que es el know-how de ellos el valor de la compañía.

THE ANDERSONS: Este proveedor es distribuidor de Mesa Verde (la mina de Leonardita que visitamos en el 2015), ellos tienen productos terminados que son mejores que las opciones que nos da la mina. Por esto estamos trabajando con ellos, son más grandes y son más empresa que Mesa Verde.

CERADIS: Después de habernos informado que iban a continuar con su distribuidor de siempre, y de contratar un Gerente para LATAM, nos buscaron y nos insistieron que tomásemos su línea. Accedimos y nos ha ido bien, son buenos productos y el gerente de LATAM y el técnico con base en Colombia son eficientes, proactivos y buenos expositores. Creo que vamos bien con esta línea.

REGISTRO PRODUCTOS AGRONPAXI: Tenemos 20 productos con registro vigente como fabricados por Agronpaxi e incluso hemos reservado las marcas comerciales, es decir que este año deberíamos comenzar a publicitar estas marcas y comenzar a venderlos.



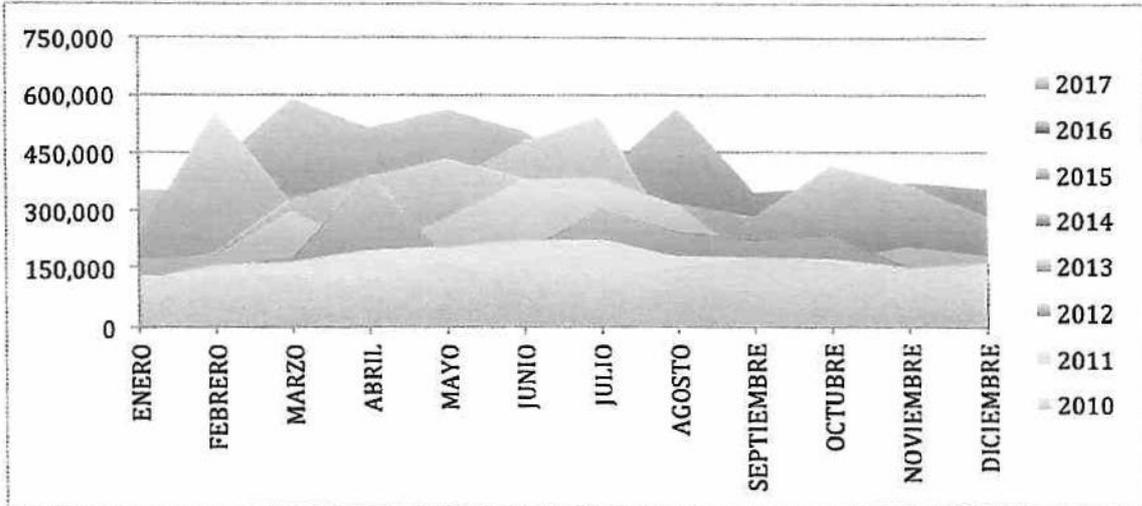
VENTAS 2016 POR PROVEEDOR:



PROV	HASTA DICIEMBRE 2016 POR PROVEEDOR	Porcentaje
ANDERSONS	11397.08	0.14%
SPE	1986526.06	38.00%
SII	2169506.2	42.00%
A100	24879.9	0.47%
AN	490294.19	9.00%
ANDERSONS	11397.08	0.22%
BIOCAB	47200	0.90%
CEQSA	4029.5	0.08%
CERADIS	112680.06	2.15%
EDEN	20242.82	0.39%
FELTRIN	13942.39	0.27%
MAC	26080.92	0.50%
MESAVERDE	30195.36	0.57%
MICROTECH	49596.06	0.93%
PULSFOG	5481.67	0.11%
SANTAROSA	8195.04	0.15%
TOTAL	5216426.06	100.00%

Este cuadro muestra la evolución de nuestras ventas a través de los años, y ustedes ya lo conocen, pero lo incluyo pues resume mucho de nuestro trabajo y he incluido los datos 2017.:

VENTAS 2010 - 2017



	TOTAL	HASTA MARZO	OBJETIVO ANUAL	DIFERENCIA OBJETIVO	DIFERENCIA OBJ %	PROYECCION 2017
2017	1,261,030.63	1,261,030.63	4,840,000.00	3,578,969.37	73.95%	5,044,122.52
2016	5,130,030.10	1,156,226.17	4,400,000.00	-730,030.10	-16.59%	
2015	4,038,879.68	1,105,846.01	4,000,000.00	-38,879.68	-0.97%	
2014	3,801,631.82	658,312.58	3,600,000.00	-201,631.82	-5.60%	
2013	2,884,950.14	641,308.48	3,000,000.00	115,049.86	3.83%	
2012	2,487,169.82	442,650.67	2,500,000.00	12,830.18	0.51%	
2011	2,091,330.40	432,387.23	2,000,000.00	-91,330.40	-4.57%	
2010	1,753,336.33	395,971.58	1,750,000.00	-3,336.33	-0.19%	

El 80 % de nuestras ventas se concentró en 36 clientes.

Tuvimos el record de ventas de toda la vida en Marzo con 592.863 dólares. El peor mes fue Enero con 148.841 dólares.

GARANTÍAS: Nuestra línea de crédito es por 200.000 dólares en Cartas de Crédito, más 300.000 en Capital de trabajo, con el Banco Pichincha, está cubierta con la hipoteca del terreno de la oficina principal y de los camiones y camionetas, solamente la hemos ocupado para sobregiros eventuales durante este año.

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

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA.- Está lista la implementación de la facturación electrónica, con el programa FENIX 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. Está usándose en las dos sucursales, y estamos interconectados, es decir que desde cualquiera de las dos sucursales se puede mirar la base de la otra.

GENIM.- Se inauguró la planta de proceso en Poaló, finalmente, es la mejora de su tipo en Ecuador largamente. Algunos de ustedes la conocieron. Está vendiendo en Supermaxi, Mi Comisariato, La Suiza, Me gusta, Chez Jerome, y otros delicassen de prestigio. Esto además de las exportaciones que ya se está haciendo. Todavía cantidades pequeñas, pero creciendo: comenzaron con pallets y va se fue un contenedor completo (a Irán).

El mes de marzo contratamos un médico para Agronpaxi, el se encargará de la salud ocupacional y preventiva de nuestro personal. A más de ser necesario (no requerimiento), creo que será bueno que nuestras familias tengan un día a la semana para poder atenderse sin costo.

Espero con estas últimas puntualizaciones haber cubierto los temas mas 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.

Los resultados electorales ciertamente no son optimistas. Creo que viene un período difícil para el empresario ecuatoriano.

Pronostico varios incrementos en impuestos y en tasas. Igualmente en requerimientos de normativa y sus respectivas multas (todavía no hemos tenido ninguna).

Viene un tiempo difícil también para nuestros clientes, exportadores y agricultores que tampoco la tienen fácil.

Como todos los años, la administración hace llegar constancia de su agradecimiento especial a la Presidencia, a los Gerentes de todas las áreas y a todo personal de Agronpaxi, pues es su desempeño y esfuerzo diario aseguran nuestra éxito.

Atentamente,

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Lcda. Consuelo Barrera de Espinosa

Gerente General

