

Latacunga, Jueves 12 de Abril del 2018

Señores
Socios de Agronpaxi Cla. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

El año pasado informé sobre el proyecto de construcción de las oficinas en las que nos reunimos hoy. Hoy puedo informar que el proyecto está terminado y listo para nuestro beneficio. Espero en este mismo año contar con su autorización para comenzar el proyecto de construcción de los 3 galpones que están considerados en la parte del fondo del terreno, en el plano general del complejo.

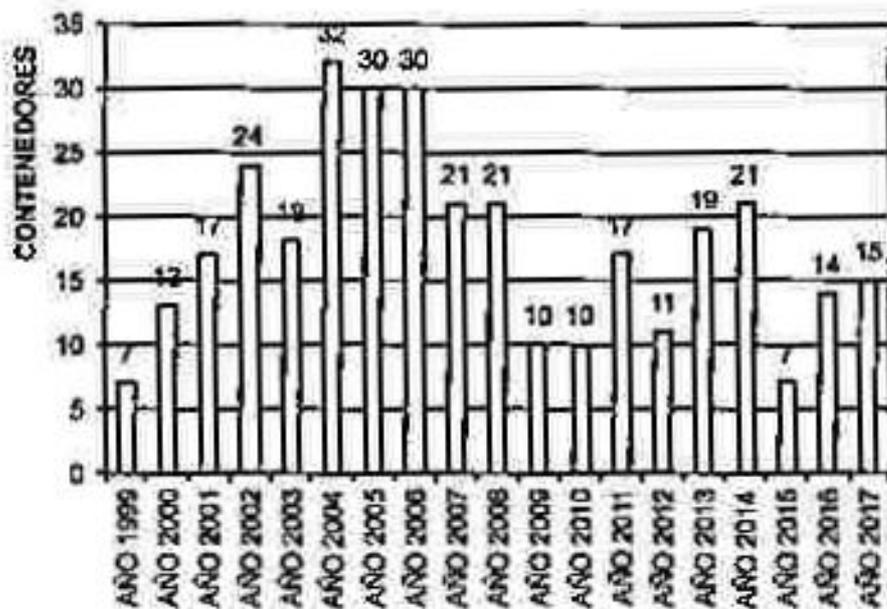
El año 2017 ha sido el primer año que no hemos crecido en ventas de los últimos 8 años. Por supuesto esto es un motivo de una gran preocupación, pues al disminuir las ventas y mantener los costos, se genera un utilidad menor.

Las ventas bajaron de 5'100.000 en el 2016, a 4'600.000 en el 2017, un 10% de decrecimiento. Estas ventas dejaron una utilidad a la empresa de 405.034,25, nuestra utilidad se redujo casi a la mitad de los 840.000 del 2016 y esta reducción de ventas, más la reducción cada vez mayor de nuestros MCU, y sumada a las Inversiones de este año, hace que recibamos al 2018 con una palpable liquidez.

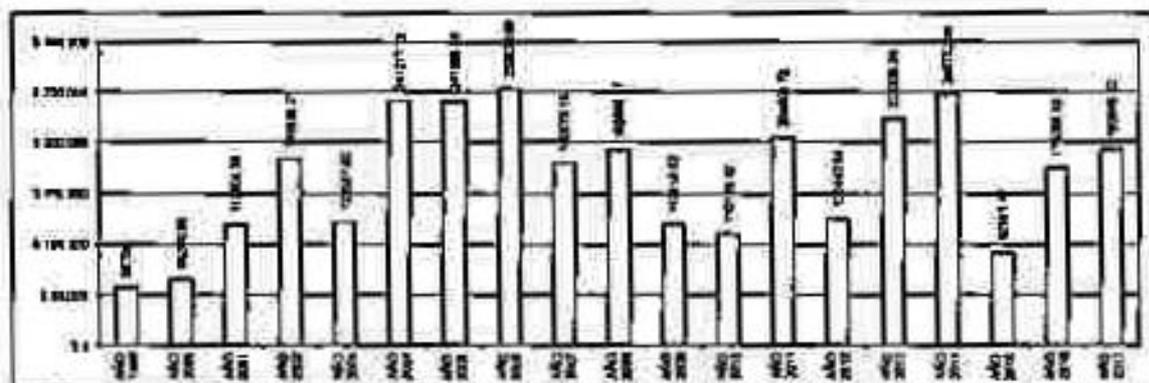
El año pasado ya expresé mi preocupación al ver que cada año, nuestro MCU es menor y esa tendencia no ha cambiado, sino que es más visible con el paso del tiempo.

Compramos a nuestro proveedor Berger US\$ 193.646 en el 2017, casi 18.000 más que los 175.000 del 2016. Este valor equivale a 15 contenedores.

CONTAINERS PEAT MOSS 1999-2017

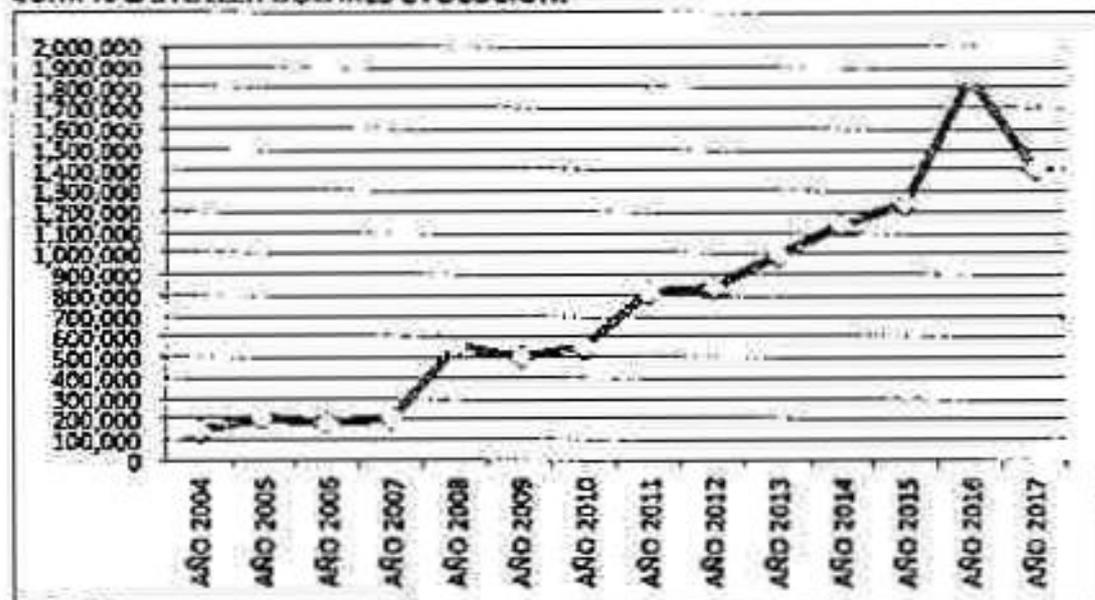


COMPRAS BERGER DOLARES EVOLUCIÓN



Compramos a Stoller 1,407.000, una disminución considerable al 1'850.000 dólares un decrecimiento de 24% en comparación al año pasado.

COMPRAS STOLLER DOLARES EVOLUCIÓN:



Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos hace siete años. En esta planta hemos producido en este año casi 120.000 litros, 38k litros menos de los 158.000 litros del año anterior, así:

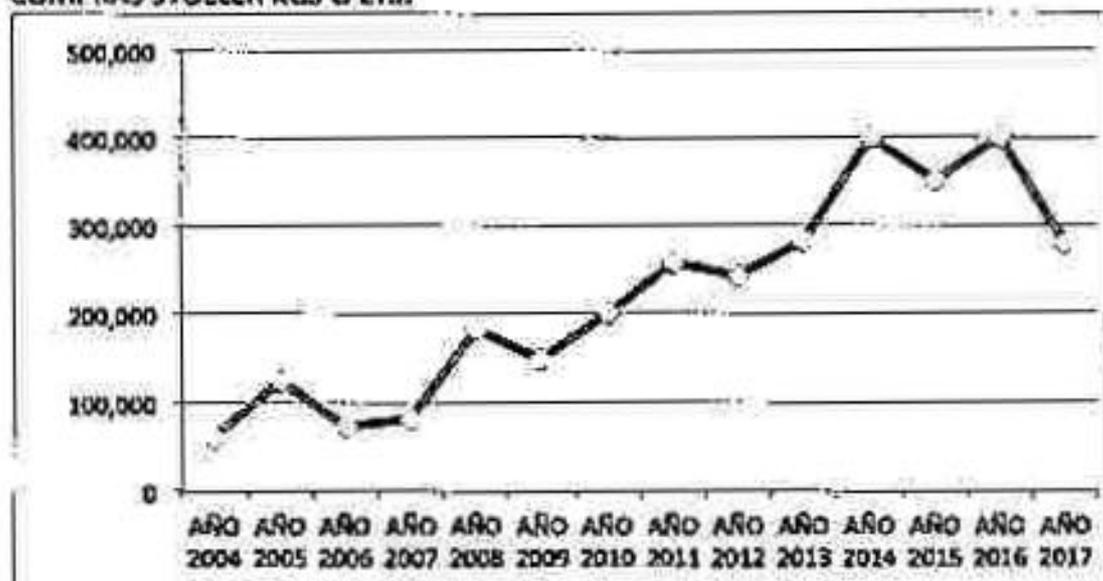
Aqua Cal 16.300 litros. (20% menos que el año anterior)

Root Feed 6.500 litros. (menos del 50% que el año anterior)

Nitroplus 97.500 litros. (12.500 más que el año anterior)

En total se vendieron 368.000 litros o kilos de productos Stoller, equivalentes a 18.5 contenedores.

COMPRAS STOLLER KGS O LTS:



Del total de ventas de productos Stoller, hemos vendido en 53% en nutriceuticos y 47% en commodities. Por esta razón se nos conoce muy bien en Stoller USA y siguen despachándonos desde allá. A pesar de que el número final disminuyó, la tendencia continúa: mas ventas de nutriceuticos que commodities. Sin embargo, las expectativas son altas. Con Stoller para el 2018 tenemos 1'700.000 de meta de compras.

En lo que va del 2018 tenemos ordenados ya 500.000 dólares, pero estamos acercándonos al final de la temporada de ventas fuertes. No creo que superemos la compra de 1.5 millones en el 2018, pero en vista de que en el 2017 no cumplimos la compra mínima, voy a tener que hacer una compra grande al final del año para llegar a la meta y no darles la oportunidad de decir que dos años seguidos no se la ha cumplido.

La firma del contrato está en el lado de ellos, estuvimos en reunión hace un mes negociando lo último, y realmente nos hemos empantanado en las inversiones que los socios o Agronpaxi en si mismo puedan tener en otras empresas.

Piden por contrato eliminar la opción de los socios de invertir en empresas que tengan el mismo objeto social, y ser informados de cualquier cambio en el aspecto societarios. 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.

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 2017 NO logramos hacer una Importación. Yo me pregunto si vale o no vale la pena insistir con esta línea...

En los adjuntos tienen el reporte de ventas por cliente y línea, por favor mírenlo y si hay preguntas favor háganlas, a pesar de que durante el año yo les he enviado estos cuadros mes a mes y espero lo hayan revisado.

Como Informé el año pasado, el año 2017 se perfilaba difícil y los resultados económicos de este año me dan la razón. Las razones son varias: se cayeron varios negocios, se perdió la venta de N-Large Premier, la misma que se está retomando. Quizás lo positivo es que cada vez vemos más ventas de los proveedores nuevos, ejemplo Ceradis, lo que nos disminuye el riesgo de tener un solo proveedor fuerte.

Como todos los años, la administración hace llegar constancia de su agradecimiento especial a los miembros del Directorio y al personal de Agronpaxi de todas las áreas y zonas, pues sin su esfuerzo diario no hubiéramos podido hacer lo que se ha logrado.

Atentamente,
AGRONPAXI CIA. LTDA.
Lcda. Consuelo Barrera de Espinosa
Gerente General

