

Latacunga, Viernes 6 de Marzo del 2020

Señores
Socios de Agronpaxi Cía. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

Durante la presentación de este informe, le he pedido al Ing. Simon Peñaherrera, quien es la persona que hemos contratado como fiscalizador para la obra de Duran para que nos haga una corta presentación sobre el proyecto de construcción de nuestra planta en Duran.

El costo de esta obra sera de 540.000 dólares, con 1300 metros de construcción aproximadamente, y sera un galpón, dividido en 2 partes iguales, la una mitad sera terminada en su totalidad y para su uso completo en Agronpaxi, tendrá laboratorios, bodegas, etc y cumplirá todas las normativas necesarias y la otra mitad no tendrá todos los acabados, solamente estructura, y esta pensada en que se la pueda arrendar a un tercero y del valor del arriendo se cubra al menos una parte del valor de las cuotas mensuales del crédito bancario.

Con los valores antedichos, se calcula a usd 415 por metro cuadrado de construcción.

Hemos hecho el crédito con el Banco del Pichincha, por usd 300.000, el mismo que ya fue desembolsado y la próxima semana entregaremos el 70% del valor de la parte estructural al proveedor de la misma.

Las condiciones del crédito son las siguientes:

Valor 300.000

Interes 9,75%

Plazo 5 años

Cuotas mensuales de aproximadamente 6.000 usd.

La diferencia entre el crédito bancario y el costo de la obra, esperamos hacerlo con fondos propios, es decir que el primer semestre de este año tendrá un flujo restringido, pero hay que tomar en cuenta también, que durante el 2019, para la compra de esta oficina, desembolsamos en efectivo, de fondos propios 130.000 dólares, que también ingresan al aporte de flujo para la obra.

Esperamos comenzar la construcción el lunes 16 de marzo y de acuerdo al cronograma de Gant, adjunto, deberíamos inaugurar la obra en los últimos días de Agosto.

Los rubros que se debe tomar en cuenta en el costo de la obra son:

Estructura metálica:	225.000 usd
Fiscalización:	6.600 usd
Obra civil:	180.000 usd
Dirección técnica:	30.000 usd
Mano de obra:	60.000 usd
Instalación electricidad planta:	24.000 usd
Elevador de carga:	6.400 usd
Rampa móvil:	8.000 usd

Valga comentar que a la fecha de hoy, esta oficina esta pagada en su totalidad, con cuotas mensuales de 13.000 aproximadamente, y cuyo valor fue de 149.000 usd.

En relación a la evolución de compras y ventas, en el 2019, Agronpaxi vendido 6'645.547,87.

El año 2018 vendimos 5'050.000, es decir hubo un crecimiento de aproximadamente 1'600.000 dólares.

Año 2017 aproximadamente 4,730.000 en ventas

Año 2016 aproximadamente 5'130.000 en ventas

VENTAS 2016 - 2019

AÑO	VALOR X1000
2016	5130
2017	4735
2018	5050
2019	6645

Hasta Febrero 29 de este año estamos con USD 1.1 millón en ventas, lo que da un 10% de crecimiento en ventas sobre el año pasado a la misma fecha. Esperamos que esta tendencia se mantenga.

A pesar de la recuperación en las ventas en el 2019 la tendencia a la reducción de nuestros MCU, en relación inversa al crecimiento de ventas, me



hace recibir el año con preocupación en cuanto a la liquidez. Esto suma la preocupación a los 240.000 usd que saldrán de nuestro flujo para la construcción.

Evaluación compras sobre ventas por proveedor:

BERGER

2018 Vendimos 350k y compramos 21 contenedores equivalentes a 250 k.
2019 Vendimos 422k y compramos los mismos 21 contenedores equivalentes a 274k, es decir se vendió mas BM2 que BPP.

STOLLER

2018 Vendimos 3.275k y compramos 15.5 contenedores equivalentes a 1.760 k
2019 Vendimos 4,470k y compramos 19 contenedores equivalentes a 2.100k

CERADIS:

2018 Vendimos 834k y compramos 4 contenedores equivalentes a 510k.
2019 Vendimos 878k y compramos 94 toneladas (aproximadamente 5 contenedores) equivalentes a usd 560k

MAC GMBH:

2018 Vendimos 235k y compramos 5000 litros de Dimac equivalentes a 73k
2019 Vendimos 202k y compramos 10.000 litros de Dimac, equivalentes a 138k usd.

AGROAMBIENTE DE COSTA RICA:

2018 Vendimos 83k y compramos 20k. Compras: 5B100, Ventas todo lo que estaba en existencia.
2019 Vendimos 201k y compramos 33k usd. Los productos de esta linea se envasan hasta en 200ml en mucho volumen y por esta razón, estos valores.

AGRONPAXI PLANTA:

2018 Vendimos 350 k en productos fabricados en nuestra planta
2019 Vendimos 418k en productos fabricados en nuestra planta.

MESA VERDE y THE ANDERSONS:

2018 Vendimos 100k y compramos 33k
2019 Vendimos 32k y compramos 16k, equivalentes a 13 toneladas de ácidos húmicos.

Estos son los principales proveedores.

No hago el análisis de Microtech, pues su volumen es mínimo y tampoco hago el análisis de Feltrin, pues como comuniqué en mi informe del año pasado, a

esta empresa se le comunicó nuestra decisión de terminar la relación comercial y se le pidió que se haga cargo del inventario existente. Se quedo debiéndoles usd 5.000

Hemos tratado de disminuir el costo de ventas, y ahora estamos en un promedio de 15% para tener el costo bodega lasso, y en 16% para hacer el producto comerciable, esto quiere decir, frasco, etiqueta, carton, liner, codificación, entrega, etc.

Estos valores son mas evidentes en el costo de ventas por linea y sobre todo por tamaño de presentación.

Un rubro importante que hay que descontar también del valor de la venta son las asesorías, ferias, capacitaciones, viajes y ensayos que debemos contratar para lograr las ventas deseadas, sin ellas, es muy difícil vender y es un valor también importante aproximado a 660k usd, que sobre una venta de 6,6 millones de usd, es un 10% adicional.

Se cumplió los presupuestos con todos los proveedores importantes,

A Coatings continuamos evaluando mediante ensayos, pero realmente no se le futuro.

A Microtech los vamos a mantener siempre que no tengamos localmente algo similar de Stoller o de un proveedor internacional de buena calidad y suficiente tiempo de vida de percha y viaje.

Stoller sigue siendo todavía y de lejos Stoller nuestro mejor proveedor.

Otras inversiones:

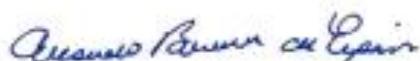
Genim: Desde noviembre de 2018 la relación del grupo Timco, dueños del 40% de la compañía se dañó completamente. En ese mismo mes la empresa dejo de operar para evitar que sigan aumentando las pérdidas. No se ha logrado llegar a un acuerdo con ese grupo y hasta la fecha de hoy la empresa sigue cerrada. A mediados del 2019 hubo una propuesta negociada por Agrocoex para comprar todos los activos de Genim haciéndonos cargo de las deudas de la empresa pero por significar un egreso demasiado de dinero y por las dificultades que presento Ahmad Ashrafi en la negociación, esto no siguió adelante y ahora lo que se esta haciendo es un aporte para pagar las deudas generadas por esa administración. Todas las comunicaciones y actas que he recibido, les he enviado oportunamente a ustedes menores socios para sus comentarios.

Almaseragri: Durante el segundo semestre del 2019, se negoció la compra de una parte de la empresa Almaseragri, importadora de mallas agrícolas. El Capital de Agronpaxi es 40,25%, el cual proviene de una inversión en efectivo de 30.000 dolares y un aporte de 10% en conocimiento de mercado e infraestructura. El cuadro de composición de capital es el siguiente:

SOCIO	No. PARTICIPACIONES	%	CAPITAL
JOSE FERNANDO SAENZ FERNANDEZ	24	6 %	24.00
RAFAEL EDUARDO MALDONADO HIDALGO	9	2.25%	9.00
GALO JAVIER ESPINEL VEGA	9	2.25%	9.00
RUBEN DARIO ARMIJOS ORDOÑEZ	9	2.25%	9.00
JORGE CRISTIAN GALLO CARDENAS	9	2.25%	9.00
JORGE SANDRINO GOMEZ GONZALEZ	9	2.25%	9.00
ALVARO XAVIER ESPINOSA CHIRIBOGA	9	2.25%	9.00
AGRICOLA Y QUIMICA NACIONAL DEL COTOPAXI AGRONPAXI CIA. LTDA.	161	40.25 %	161.00
AGROINSUMAFE S.A.	161	40.25 %	161.00
TOTAL	400	100 %	400.00

Almaseragri ha hecho ya dos importaciones, la primera en el 2019 de un contenedor de 20 pies y la segunda en 2020 de un contenedor de 40 pies, y esta en transito otra importación similar.

Como todos los años, la administración hace llegar constancia de su agradecimiento 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