



AGRONPAXI CIA.LTDA.

54 174

Latacunga, Viernes 30 de Marzo del 2007

Seniores
Socios de Agronpaxi Cia. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

El año 2006 ha sido bueno para Agronpaxi, siempre con los problemas que trae cada ejercicio pero también con buenas noticias.

Las ventas subieron, no mucho mas que el año pasado, de 698.212,94 a 736.670,25, pero con la diferencia de que este año ya podemos decir que hay una utilidad. Es decir esa pequeña diferencia en ventas es la utilidad que reflejamos este año. Por lo tanto podemos concluir que cualquier venta que pase de los 710.000 dólares ya se puede considerar, mas o menos utilidad, eso desde luego, si no incrementamos los costos, los cuales en este momento se encuentran en su expresión mínima.

Compramos a nuestros proveedores, Berger, USD 257.883 que nos dejo una utilidad bruta de US\$ 80.661,60 y a Stoller USD 188.553, que sumado al inventario existente al final del año anterior nos dejo una utilidad bruta de 190.677,57. Es decir Stoller, a pesar de que es muy exigente en cuanto a los términos de pago, nos deja, en bruto una cantidad igual a la invertida.

Las relaciones en el año 2006 se han consolidado con la empresa Stoller:

Contrataron un técnico, pagado por ellos, y sacado de Dole Foods, que en teoría, debe trabajar en ventas con nosotros 30% de su tiempo y dedicar el restante 70% a investigación para el grupo Stoller.

Estuvo de visita aquí el Dr. Stoller, visitamos varios cultivos, banano, pina, palma, flores, etc. Como siempre su visita fue de gran aporte.

Igualmente en enero del 2006 estuve en Houston, asistiendo, como invitada a la Conferencia anual de esa empresa. En la Conferencia, se aprende mucho, se tiene la oportunidad de ver diferentes cultivos y formas de aplicación de los mismos productos, pero creo que realmente la importancia de asistir es estar cerca de todos los involucrados en Stoller, hacerse conocer y conocer a nuestros proveedores y algunos de sus clientes también.

Con la empresa Berger, la relación no se ha consolidado en este año, a raíz del cambio de administración financiera los cobros se han vuelto demasiado rígidos, y por lo tanto no se han admitido despachos de producto sin transferencias previas, lo cual ha ocasionado la demora en las entregas de producto al mercado, lo cual sin duda ha repercutido en una baja de ventas y que hayamos cedido parte de nuestro mercado a la competencia. Según el personal de ventas de Berger, esta empresa no concede crédito directo, sino a países que su aseguradora puede cubrir, este no es el caso de Ecuador, por lo tanto a nosotros si nos dieron crédito directo, pero no en base a plazo sino a cupo, máximo

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 – Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telefax (03) 2719-113, (09) 9738-330, ventas (09) 9727-084

agronpaxilasso@andinanet.net



AGRONPAXI CIA.LTDA.

20.000 dólares y si necesito hacer un pedido, debo bajar ese cupo hasta la cantidad que necesito hacer el pedido, cuyos costos son CIF GYE. Seguramente lo que haga falta para mejorar esa relación sea una carta de crédito Stand By a su favor, pero tomen en cuenta que el margen que nos deja Berger es mucho menor al que nos deja Stoller, ustedes dirán si están dispuestos a invertir un tercio del total de nuestro capital de trabajo en cartas de crédito para Berger. También debo decir que en el año 2004 que fue tan difícil para nosotros, la paciencia de Berger en los pagos y el crédito de Agroganadera Espinosa Chiriboga, fue el impulso que hizo que Agronpaxi pueda seguir en el negocio, después de tantas pérdidas.

Otra buena noticia, es que hemos bajado a nuestras deudas con proveedores locales, de los más de 200.000 con los que decidimos cambiar el giro del negocio a importadores y no distribuidores, pasando por los 37.099,27 con los que comenzamos en año a 14.116,20 que es nuestra deuda actual. A la fecha de este informe debemos no mas de 8.000,00 dólares a proveedores locales.

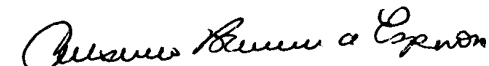
Otro puntal para las ventas que seguramente se refleje en el resultado del año 2007, es la apertura de una pequeña oficina en Guayaquil, desde Octubre del año 2006, para lo cual el Gerente Comercial se traslado a vivir en Guayaquil, con una inversión pequeña en gastos fijos para Agronpaxi, básicamente lo que es vivienda, alimentación y movilización.

Otra inversion que debo mencionar es la compra de una camioneta para las ventas de la zona de Pina, capital invertido 17.500 mas los intereses, otra camioneta (2007) para las ventas de banano, capital invertido 17.500 mas los respectivos intereses, y dos laptops, de casi 3000 dolares por las dos maquinas, esperamos igualmente, ver los resultados de estas inversiones en el ejercicio del año que recurre.

Esto es cuanto les puedo informar, pero si hubiera cualquier duda, por favor háganmela saber, estare gustosa de responder a sus preguntas.

Atentamente,

Lcda. Consuelo Barrera de Espinosa


Gerente General.



AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga

Telefax (03) 2719-113, (09) 9738-330, ventas (09) 9727-084

agronpaxilasso@andinanet.net