



AGRONPAXI CIA.LTDA.

Latacunga, Jueves 3 de Abril del 2008

Señores
Socios de Agronpaxi Cia. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

El año 2007 ha sido bueno para Agronpaxi, con algunos problemas y muy serios algunos de ellos, pero en general ha sido un buen año.

Las ventas subieron, considerablemente mas que las del año pasado: de 736.670.25, a mas de 1'000.000,00. Lo cual ya nos deja una utilidad considerable, a pesar de los gastos hechos en publicidad. También hemos incrementado los gastos fijos con más personal y hemos hecho otras inversiones que nos han reducido algo la utilidad en relación a lo que habría sido si manteníamos los gastos del año pasado. Obviamente esto no era posible si era nuestra decisión crecer como empresa.

Compramos a nuestro proveedor, Berger, USD 274.455 es decir aunque pequeño, hubo un crecimiento en relación a los \$ 257.883 del año pasado que nos dejo una utilidad bruta de US\$ 75.000 y a Stoller \$ 244.000 que es un 30% mas que el año anterior, que fue USD 188.553, que sumado al inventario existente al final del año anterior nos dejo una utilidad bruta de 312.000. Es decir Stoller, a pesar de que es muy exigente en cuanto a los términos de pago, nos ha dejado, en bruto casi el 100% de rentabilidad.

Con la empresa Stoller pasamos momentos muy duros a comienzos del año pasado: nos impusieron la presencia de otro distribuidor para que comercialice sus productos. Después de varios meses de negociación, con el director de negocios y con el Dr. Stoller, llegamos a que no van a dar la marca Stoller a la otra alianza que tendrán en Ecuador, sino que a Del Monte, les van a dar la marca USAG. Ya están operando así.

Fue un golpe duro pues sentimos que todo los recursos que habíamos invertido no habían sido valorados, luego nos dimos cuenta que ellos hacen un análisis en el cual gastan mas de 10.000 en Ecuador con el técnico sobre quien informe en la junta anterior pero que no les ha representado en ventas. De hecho con su contratación no hemos sacado nuevos negocios sino que hemos crecido donde ya estábamos. Esto se los hemos hecho saber en varias ocasiones.

Sin embargo, este golpe nos sirvió de enseñanza para no estar tranquilos, y comprender que tratamos con una multinacional a la que solamente le interesan los números y que en su balance, mientras salgamos con una curva creciente y en saldo positivo mantendremos la exclusividad en la marca y si no lo hacemos, pues la perderemos.

Parte de mantener el vínculo con Stoller es, asistir en enero de cada año a la Conferencia USAG. Asisti a la del 2007 e igualmente a la del 2008, a la cual asistimos con Alvaro Espinosa, como Presidente de Agronpaxi. Además de que conste la asistencia, es interesante ir alla, pues se ven nuevos usos para los productos, y se informa sobre los nuevos productos. De hecho en la conferencia del

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.

2008, se informo que Jerry Stoller va a ser mocionado para premio Nobel, lo cual es sumamente interesante para fines comerciales si esto se llegare a conocer. En la misma conferencia presentamos el trabajo realizado por el asesor externo, Ing. Jose Manuel Manzanares sobre Root Feed y NitroPlus en rosas, el mismo que fue aplaudido allá. De este trabajo preparamos conferencias técnicas que se llevaron a cabo en Cayambe y Latacunga en marzo del 2008, las cuales contaron asistencias de sobre 60 personas a pesar de llevarse a cabo en los mismo días y horas que otras 3 conferencias técnicas de la competencia. Esto es importante pues, nos demuestra que los clientes, ya ven, que detrás de Agronpaxi hay calidad y que merece que se escuche lo que tiene que decir. Desde luego, esto solamente sirve para comprometernos mas con el cliente para ofrecer productos y servicios de calidad. A estas conferencias asistieron Guillermo de la Borda (Vicepresidente de Marketing de Stoller Internacional) y Jose Antonio Rubin (Gerente General de Stoller Peru).

Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos el año pasado, en la misma hemos producido mas de 80.000 litros entre Aqua Cal, Root Feed y Nitroplus 18, durante el año 2007.

Otros datos con Stoller:

- * Suscripción del Contrato de Exclusividad vigente desde abril 2008 por cuatro años mas.
- * Nuevos productos 2008.

Micromate
Root Power
Extra Power
Urea Mate

- * En cuanto a compras, he ofrecido a Stoller Perú, compras por 400.000 para este año 2008, estoy segura que superaremos este objetivo.

* Sobre Jose Manuel Ruiz, el técnico contratado para Ecuador por Stoller, les he dicho que me preocupa que tenga cualquier vinculo con el otro distribuidor en Ecuador, pero me han asegurado que su compromiso es con la marca Stoller y que tiene prohibición de transferir cualquier tipo de información que el tenga sobre el negocio de Agronpaxi a Del Monte o el importador. De hecho tiene la prohibición de visitar clientes con la marca USAG.

- * Sobre metas de ventas, nos hemos ratificado con Jose Antonio, en que serán alrededor de 400.000 dólares en compras en el 2008. Quizás mas. Obviamente esto depende de varios factores externos.

* Hemos solicitado apoyo económico en marketing y publicidad adicional al 1.5% de descuento de Stoller Perú. Me han dicho que si, siempre y cuando Stoller pueda participar algo más en el negocio de Agronpaxi.

* Hemos planteado la posibilidad de intercambios de técnicos: que nuestros técnicos visiten Stoller Pe y Stoller Co y que ocasionalmente nos den apoyo con técnicos de países con cultivos similares y me han dicho que planteado, existia la posibilidad.

* Esta aceptado que Agronpaxi comisione sobre TODAS las ventas de Stoller y sus empresas relacionadas en el Ecuador (incluso las de Del Monte), todavía no esta claro el porcentaje.

* He notificado a Stoller sobre el uso no autorizado de la Marca Stoller que ha estado haciendo Del Monte, y me han autorizado a iniciar cualquier accion en defensa del uso de esta marca.

* He cuestionado que Stoller abra su oficina en Ecuador, pero me han ratificado que no tienen otro interés sino el aplicar los impuestos donde

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.

corresponden y el traspaso de los activos. Que no hay el interés de entrar a participar activamente en el comercio acá.

Con la empresa Berger, la relación tampoco estuvo fácil, de hecho vinieron en el primer semestre de igual manera a imponernos otro distribuidor Ecuaquimica, es mas, se reunieron con ellos antes que con nosotros. Esto debido a que no habíamos crecido de acuerdo a sus expectativas. Después de mucho discutir logramos sacar a Ecuaquimica de la mesa, al menos por un año mas siempre y cuando se demuestre crecimiento. Ahí ganamos. Lamentablemente también perdimos: ellos entraron a venderle directamente a Nintanga (cliente nuestro durante mas de 4 años y presentado a ellos por nosotros) y en teoría nosotros imponíamos el precio y comisionábamos por las ventas. Hice un acta, envíe el acta y luego, la respuesta fue que la comisión no seria lo pactado sino 50 centavos por paca a pesar de que ellos siguen facturando a lo que nosotros les habíamos dicho, y estos 50 centavos solamente por 1 año, después perderíamos la comisión. No estuve de acuerdo, deje claro esto, pero no les importo. Al igual que a Stoller, una vez que conocieron a algo del mercado y se desarrollo su marca, se sienten mas seguros y empiezan a buscar alternativas. Esta es otra empresa gigante que solamente mantendrá su palabra y exclusividad con nosotros siempre y cuando sigamos creciendo, de lo contrario no se mantendrá.

En todo caso, si algo salio de positivo en esa visita, fue mantener el carácter exclusivo de la distribución y mantener el crédito directo con ellos.

Como dije al comienzo del informe, fue un año sumamente difícil, enfrentamos la posibilidad de perder las exclusividades por no decir las distribuciones, y honestamente tenemos parte de responsabilidad en esto, por cuanto nos falto tomar muchas acciones comerciales para satisfacer a los proveedores, las mismas que se han ido tomando de a poco. Sin embargo lo que mas claro me ha quedado de esto, fue que a los proveedores no les vamos a presentar mas clientes ni vamos a obrar con la buena fe e ingenuidad de siempre sino que vamos a ser mas cautos en cada acto. Vamos a encontrar otras distribuciones de calidad que las manejaremos con algún sigilo para tener una alternativa si se repitieran los eventos del año 2007. De hecho la semana que viene, tendré la visita del director comercial de Kekkila (una alternativa a Berger) con quienes el tema de la exclusividad esta tratado y no le han puesto reparos. Sugiero que para introducir esta línea a Ecuador, constituyamos otra empresa que la maneje para no mostrar "conflicto de intereses" al proveedor Berger.

La semana pasada estuve reunida con Eduardo Texeira, Analista de negocios al extranjero de Isla Sementes, el mas grande productor de semillas en América y quien nos ha ratificado la exclusividad para al menos 1 de sus dos líneas: la de sobres o la profesional, queda a nosotros decidir por cual vamos a ir.

También la semana entrante tendremos la visita de Rene Van Gaalen representante del fabricante del producto NemaGo, del cual tendremos la distribución exclusiva para Ecuador, inmediatamente y la posibilidad de producirlo en Ecuador, y pagar solamente la regalía después de los primeros 10.000 litros de compra. Es alto el mínimo, pero es un nematocida que en la prueba inicial funciona. Estamos por hacer unas pruebas a mayor escala, y si de ahí salen resultados positivos, pensamos que no hay razón para que esto no sea un buen negocio.

Estos son los problemas y momentos duros por los que hemos tenido que pasar en el 2007, pero también ha habido momentos gratos:

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.

Los proveedores locales, de los más de 200.000 que debíamos en cartera, cuando decidimos cambiar el giro del negocio, les hemos cancelado todas las deudas. No les debemos nada, incluso en algunos casos hemos reconocido intereses como préstamo a largo plazo.

A la fecha de elaboración de este informe, acabamos de recibir otra buena noticia que es al mismo tiempo un voto de confianza: desde que abrimos la línea de crédito con el Banco del Pichincha en el 2003, siempre tuvimos la necesidad de la firma de garantía de Agroganadera Espinosa Chiriboga, que gentilmente siempre nos la dio y que hacemos constar nuestro agradecimiento por escrito, y nunca nos aceptaron una ampliación del cupo. La buena noticia es que se amplió el cupo a 200.000 es decir se amplió en 33% y se exoneró a Agronpaxi de la exigencia de la firma como garante de Agroganadera.

Incluso, nos han ofrecido otra ampliación a la línea después de que hagamos un aumento de capital, razón por la cual, les pido aprueben dicho aumento en esta Junta.

Dentro de los temas financieros, que son buenos, les informo también que con Stoller hemos obtenido una línea de crédito directa de 80.000 dólares. Realmente estoy ocupando esta línea simplemente para que los despachos no se detengan hasta que se aprueben las cartas de crédito, y no hasta el vencimiento de 6 meses. Creo que esto nos conviene más: utilizarla como préstamo de corto plazo, y asegurar que el despacho de los pedidos sea enviado inmediatamente.

Este es, seguramente, el informe más optimista que les he presentado. Veo grandes cosas y utilidad en el futuro. Veo una empresa que crece y que cuyo potencial solamente mejora cada vez. Todo apunta a que Agronpaxi se consolide como una importadora de un buen nivel, como una representante de marcas de calidad, como una inversión redituable a sus socios. Obviamente reconozco que no solamente depende de nosotros sino de todas las fuerzas que afectan el mercado. Pero tengan la seguridad de que el personal de Agronpaxi y yo misma tenemos el compromiso de hacer crecer su empresa en la medida en que el capital de trabajo nos permita.

Termino este informe agradeciendo al personal de Agronpaxi, cada empleado es parte del éxito que estamos teniendo y, si el día a día, no permite agradecer a cada uno de ellos, que conste por escrito mi agradecimiento para ellos pues en ellos apoyo mi trabajo. Realmente creo que si esta administración tiene algún mérito, es haber consolidado el mejor equipo de trabajo y coordinar adecuadamente su desenvolvimiento.

Esto es cuanto les puedo informar, pero si hubiera cualquier duda, por favor háganmela saber, estaré 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@andlnanet.net