



AGRONPAXI CIA.LTDA.

Latacunga, Lunes 11 de Mayo del 2009

Señores
Socios de Agronpaxi Cia. Ltda.
Presente.-

De mi consideración:

El año 2008 ha sido muy bueno para Agronpaxi, lo que se ha debido en buena parte a que el año agrícola fue bueno hasta que comenzó la crisis económica mundial. Altos precios del petróleo hicieron que los biocombustibles se pusieran nuevamente sobre la mesa, con la respectiva necesidad de insumos, y de fertilizantes a nivel mundial, que incluso, en más de una ocasión hizo que hubiera escasez de producto terminado o materia prima y variación de precios. Sin embargo, fue un año de inversión.

Las ventas subieron, considerablemente más que las del año pasado: de 1'000.000,00, a casi de 1'500.000,00. 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 192.493 es decir, hubo un decrecimiento en relación a los aprox \$ 240.000 del año anterior que nos dejó una utilidad bruta de US\$ 103.000 y a Stoller \$ 485.000 que es un 100% más que el año anterior, que fue USD 240.000, que sumado al inventario existente al final del año anterior nos dejó una utilidad bruta de 580.000.

Al momento de la elaboración del informe, ya está suscrito el contrato con Stoller por 4 años más a contarse desde el 1 de enero del año en curso. Se habla de metas, pero que son posibles de cumplir. En el primer año deberemos comprar 420.000 dólares, el segundo año 450.000 dólares, el tercer año 480.000 dólares y el 2012 515.000 dólares. En lo que va del año, tenemos comprado ya a Stoller 195.000, entonces creemos que será factible.

También, ya tenemos en contrato la comisión del 5% de las ventas que haga Stoller directamente en Ecuador, para el caso de Dole, y el otro distribuidor.

Con Stoller, mantenemos la planta de producción que comenzamos el año anterior, en la misma hemos producido más de 80.000 litros entre Aqua Cal, Root Feed y Nitroplus 18, durante el año 2008.

* Sobre Jose Manuel Ruiz, el técnico contratado para Ecuador por Stoller, se fue y Stoller está empeñado en contratar otro técnico, lo cual no nos gusta y les he



AGRONPAXI CIA.LTDA.

Algo que me preocupa, pero me han asegurado que su contratación tiene mas que ver con la parte tecnica de ensayos supervisado por el tecnico de Costa Rica.

* Hemos planteado la posibilidad de intercambios de técnicos: que nuestros técnicos visiten Stoller costa Rica y que ocasionalmente nos den apoyo con técnicos de países con cultivos similares y me en pocas semanas mas llega el ing. De Costa Rica, y esta propuesto el mes de Noviembre para la visita de los piñeros ecuatorianos a ese país.

* He cuestionado que Stoller abra su oficina en Ecuador, pero me han ratificado que no tienen otro interés sino el aplicar los impuestos donde corresponden y el traspaso de los activos. Que no hay el interés de entrar a participar activamente en el comercio acá.

* En cuanto a formas de pago, le he pedido a Stoller una línea de crédito directa con ellos, del mismo valor que tengo en Cartas de Credito (200.000), con un plazo de 120 días, con el fin de traer mas productos de los Estados Unidos, pero nos han ofrecido solamente 100.000 y a 90 días, ofrecimiento que declinamos, pues me preocupa caer en mora con ellos, y he insistido en los 120 días, aunque sea de 100.000, la respuesta de esto, esta pendiente todavia, pues lo estan solicitando a la casa matriz.

Con la empresa Berger, la relación estuvo mejor, basicamente debido a que disminui el promedio de compras, esto por dos razones:

- A que mis pagos fueran mas puntuales.
- Y a que con la declaratoria de mora de la deuda ecuatoriana, nuestro cupo de credito bajo a 50.000 dolares con Berger.

No ha habido visita de ellos, y realmente preferimos que no vengan pues eso nos pone en el compromiso de presentarles clientes, y ya tenemos claro que la fidelidad no es de doble via.

En cuanto a la parte comercial, les hago algunos comentarios para refrescar la memoria:

En el año 2008, se han podido cerrar varios negocios importantes para Agronpaxi.

En primer lugar se fortaleció la relación con los distribuidores de Flores, Mafe a quien le vendimos 201M usd. en Cayambe y Disarpe a quien le vendimos 84M usd. en Lasso, se les apoyó en días de campo, visitas, charlas, tanto con nuestro personal, como con el de Stoller, incluso a principios de año, el Ing. José Manuel Manzanares, presentó el resumen del ensayo "TSVS" el mismo que fue hecho durante 6 meses y que arrojó resultados interesantes. El buen marketing de este trabajo, así como la instalación de trabajos similares en varias plantaciones, ha consolidado a la marca Stoller, como una de las mejores en el mercado de flores, sin embargo de que una de las limitantes siempre fue el precio. En la actualidad no hay plantaciones de flores que no conozcan las marcas que representamos, y lo más importante es que saben que Agronpaxi siempre comercializará líneas de calidad y brindará un importante respaldo técnico.

Cabe mencionar que este año, se presenta difícil para el sector floricultor, las ventas en este sector empezaron a bajar, por lo cual decidimos contratar como asesor externo al Ing. Manzanares, ya que es uno de los técnicos que más conoce nuestros productos, y con sus visitas y recomendaciones, hemos visto que las ventas al menos se mantendrán.

En lo que respecta al resto de cultivos de la Sierra, pienso que hemos encontrado los socios comerciales ideales en cada zona. Esto lo hemos hecho otorgando mega distribuciones, de acuerdo a cada cultivo y lugar, esta fue una decisión trascendental

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga



AGRONPAXI CIA.LTDA.

Pues cambiamos el modelo de negociación que teníamos antes, esto es vender a todos los almacenes que nos quieran comprar, lo cual nos generaba mucho más gastos y no siempre los mismos resultados en ventas.

Al principio la situación fue difícil, hasta que los clientes y agricultores conozcan las líneas, pero con el tiempo lo hemos ido logrando.

En la provincia de Carchi y norte de Imbabura, nuestro distribuidor es Agroquito, quien a su vez vende a todos los almacenes de la zona en el cultivo de papa, y en pueblos importantes como San Gabriel, Huaca y Julio Andrade. Pienso que con ellos podemos crecer mucho más, para lo cual estamos haciendo varios tipos de eventos, como presentaciones corporativas, charlas, ensayos, etc.

En Cayambe se está comercializando a través de Agrovision, un producto con una nueva marca exclusiva de este distribuidor y que estimo seguirá creciendo, y además pienso puede ser una estrategia interesante para el futuro.

Para la zona centro de la Sierra, nuestro mega distribuidor, es Agromolina con quien al principio tuvimos dificultades, pero que en la actualidad genera importantes ventas, tiene un equipo de 3 técnicos y vende a varios almacenes en todo el sector. Le hemos colaborado con gastos de publicidad y difusión, así como excelentes promociones, con lo cual pienso que es un cliente comprometido con Agronpaxi.

Por último en la zona Sierra Sur, nuestro distribuidor Prosint, no alcanzó los presupuestos establecidos, sin embargo de que le dimos todas las facilidades del caso: consignación de productos, visitas, descuentos, etc. Y la situación no funcionó, razón por la cual estamos consiguiendo un nuevo distribuidor para este año.

Una vez analizada la Sierra, quiero continuar con la costa Norte, la zona en cuanto a resultados de ventas más importante para Agronpaxi, pues aquí es donde se lograron hacer los mayores y mejores negocios.

Para empezar las ventas a todos los grupos piñeros se mantuvieron Reybanpac, Agroedén, Valle Hermoso, San Francisco, Mabis y en algunos casos aumentaron como Terrasol.

Pero lo más importante, es la relación que hemos alcanzado con la empresa Inmoriec, del Grupo La fabril, quien fue el cliente más significativo de todo el año. Nuestras ventas a este grupo alcanzaron a 348M usd. Con lo cual nos convertimos en su principal proveedor de fertilizantes. Debo manifestar que lo mejor fue lo alcanzado este año en donde se firmó un contrato, en el cual Agronpaxi facturará cerca de 700M usd. Todo esto gracias a la amistad y confianza que tenemos con este cliente.

Además se debe comentar también sobre las ventas de turba en la sierra a clientes directos como son , Pilvicsa 44M, y entre esos el más importante Kennet 49M y con quien se ha logrado un contrato para este año para proveerles 1 contenedor mensual. Adicional están también los distribuidores de esta línea, Craít 24M, Saetama 12M, Alver 12M, Agrocoka 17M, Coello 19M.

Para terminar el informe comercial, hacia la zona de la Costa Sur, la oficina de allá se ha mantenido, y ha logrado mantener su costo menor a sus gastos, por lo cual hemos decidido que seguiremos allá. Esta oficina, vendió en el año 2008, 309.000 dolares, lo cual amerita seguir y tratar de consolidar los negocios allá. De estos 309.000 dolares, las ventas se descomponen en 56.000 de Berger y 252.000 de Stoller. Ventas que dejaron una utilidad bruta de 131.000 dolares. Aunque todavía no se han consolidado

AGRONPAXI CIA. LTDA.

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga



AGRONPAXI CIA.LTDA.

Los negocios en esta oficina, estoy segura de que las ventas se daran en grande y a corto plazo.

A diferencia de mi informe del año pasado, este es mas optimista y positivo pues al momento de la elaboracion del informe, tenemos ya constituida la otra empresa para manejar otros productos similares a las lineas que representamos con Agronpaxi. Tambien tenemos ya stock de Kekkila, y par de negocios por salir. Adicional, tenemos registros de algunas marcas de Stoller a favor de Agronpaxi, por si las cosas se pusieran dificiles en el futuro y tambien tenemos un paquete de 20 marcas en proceso de registro a nombre de AgroCien para, de a poco, ir desarrollando estas para tenerlas para momentos dificiles, El plan era desarrollarlas solicitando ampliacion de etiqueta de algunos de los productos y hacerlo en carácter de exclusividad a ciertos distribuidores. Sin embargo, nos reunimos con el hijo del dueño de una empresa mexicana de bioreguladores, la unica planta sintetizadora de hormonas de America, y parece que ya tenemos esa distribucion para AgroCien. Incluso les hemos planteado la opcion de ampliar algunas de las etiquetas de sus productos para este efecto y estuvieron de acuerdo. Con lo cual AgroCien quedaria listo con dos lineas paralelas.

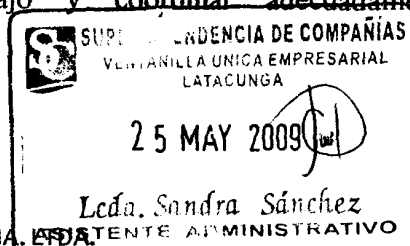
El año pasado informe que teniamos el ofrecimiento de la distribucion de Isla Sementes, el mas grande productor de semillas en América, sin embargo se hecharon para atrás y dieron la distribución a Agripac y a nosotros nos daban una especie de subdistribución, lo cual no aceptamos. Esto sucedió despues de una visita del analista de negocios.

También ya tenemos el registro de ReGrowGo, como fertilizante y estamos en el proceso de ampliacion de etiqueta para NemaGo, del cual tenemos la distribución exclusiva para Ecuador. Todavia no hemos hecho compras, pero pronto lo haremos, y desde la planta que tienen en alianza en Costa Rica.

A pesar del año dificil que enfrentamos en el 2009 este es un informe optimista, pues hasta la fecha tenemos en facturacion ya mas de los 500.000, es decir que la proyeccion apunta para superar los 2'000.000 si se mantiene la curva. 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 merito, es haber consolidado el mejor equipo de trabajo y coordinar adecuadamente su desenvolvimiento.

Consuelo Barrera de Espinosa
Atentamente,
Lcda. Consuelo Barrera de Espinosa



AGRONPAXI CIA. LTDA.

AGENTE ADMINISTRATIVO

Panamericana Norte Km. 12 - Sector Piedra Colorada, Latacunga