

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA ALMASERAGRI CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2019**

Lasso, 20 de Marzo del 2020

Señores
SOCIOS
ALMASERAGRI CIA. LTDA.
Presente.-

De mi consideración:

En mi calidad de Gerente y Representante Legal de la compañía ALMASERAGRI CIA. LTDA. y dando cumplimiento al Estatuto Social así como a la Ley de Compañías e su Art. 289, pongo en su consideración el siguiente informe relacionado con el ejercicio económico del año 2019

En el año 2019 cambiamos de proveedor de mallas agrícolas, el nuevo proveedor se llama COTEXA y está ubicado en España. El motivo para tomar esta decisión fue principalmente porque conseguí mejorar el precio de adquisición de las mallas.

Con COTEXA hemos realizamos dos importaciones, la primera llegó el 22 de agosto en un contenedor de 20 pies y su valor fue de \$ 28.300,00 y la segunda llegó el 26 de diciembre en un contenedor de 40 pies y su valor fue de \$ 66.700,00

Nuestra cartera de clientes en el año 2018 era de 6 clientes y actualmente tenemos 21 clientes.

Las ventas del año 2019 ascendieron a \$ 70.654,50 de las cuales Agrogana (44.02%), Hoja Verde (22.62%), La Rosaleda (9.25%) y Flormare (6.50%) se han constituido en nuestros clientes más importantes.

Del total de ventas correspondientes al año 2019 debo indicar que el 96.48% ha sido recaudado y que el 3.52% restante será recuperado en los primeros meses del próximo año.

La falta de liquidez de la empresa ocasionó que no pudiéramos realizar más importaciones durante el año y que nos quedáramos sin producto para satisfacer la demanda de nuestros clientes en los meses de Julio, parte de Agosto, Octubre y parte de noviembre. Cabe indicar que Agrogana realizó un préstamo de malla anti trips y manta térmica a Almaseragri para poder cumplir con el requerimiento de algunos clientes y estas mallas fueron devueltas cuando llegó la nueva importación.

En el mes de junio de convocó a una Junta General de Accionistas para exponer esta situación y tomar una decisión urgente sobre el destino de la Compañía.

En la Junta se decidió que en el corto plazo (un mes) deberíamos encontrar gente que esté dispuesta a invertir en Almaseragri para capitalizarla, caso contrario venderla o liquidarla.

Gracias a la mediación del Ing. Álvaro Espinosa iniciamos conversaciones con las empresas AGRONPAXI Y AGROINSUMAFE donde se les explico la situación de la Compañía y se les propuso que sean los nuevos socios de ALMASERAGRI.

En la primera semana de Julio se concretó la alianza con las empresas AGRONPAXI Y AGROINSUMAFE, bajo los siguientes parámetros:

- El valor de ALMASERAGRI es de \$ 100.000,00
- AGRONPAXI compra el 40% de la Compañía
- AGROINSUMAFE compra el otro 40% de la Compañía
- ALMASERAGRI se queda con el 20% restante.

Del 40% de la compañía que adquiere AGRONPAXI, el 30% corresponde a aporte de capital y el 10% en Know How. De igual manera del 40% de la compañía que adquiere AGROINSUMAFE, el 30% corresponde a aporte de capital y el 10% en Know How.

El 20% que mantiene ALMASERAGRI corresponde a aportes de socios, inventarios y Know How.

Con el aporte de capital de los nuevos socios se procedió a realizar el pedido para una nueva Importación (tercera) que ingresó el 26 de Diciembre a nuestra bodega que se encuentra dentro de las instalaciones de Agronpaxi.

En el mes de noviembre llegó al país procedente de España José Aguilera, Director Comercial de COTEXA, con quien mantuvimos dos reuniones, una reunión de trabajo en la que estuvo presente la Lcda. Consuelo de Espinosa en representación de AGRONPAXI, el Ing. Guillermo Bustamante en representación de AGROINSUMAFE Y Rafael Maldonado en representación de ALMASERAGRI, y, una reunión con personal del área comercial de Agronpaxi y Agroinsumafe.

En el primer trimestre del año 2020 he asistido a casas abiertas organizadas por obtentores en Cayambe y Tabacundo con el objetivo de conseguir nuevos clientes, se ha coordinado visitas semanales tanto a fincas del norte como del sur con el acompañamiento de los vendedores de Agroinsumafe y en algunas ocasiones con Ing. Guillermo Bustamante, también se ha visitado fincas florícolas gracias a la gestión del Ing. Bustamante, todo esto como parte del aporte (Know How) acordado con Agroinsumafe. De estas visitas ya se han concretado algunas ventas.

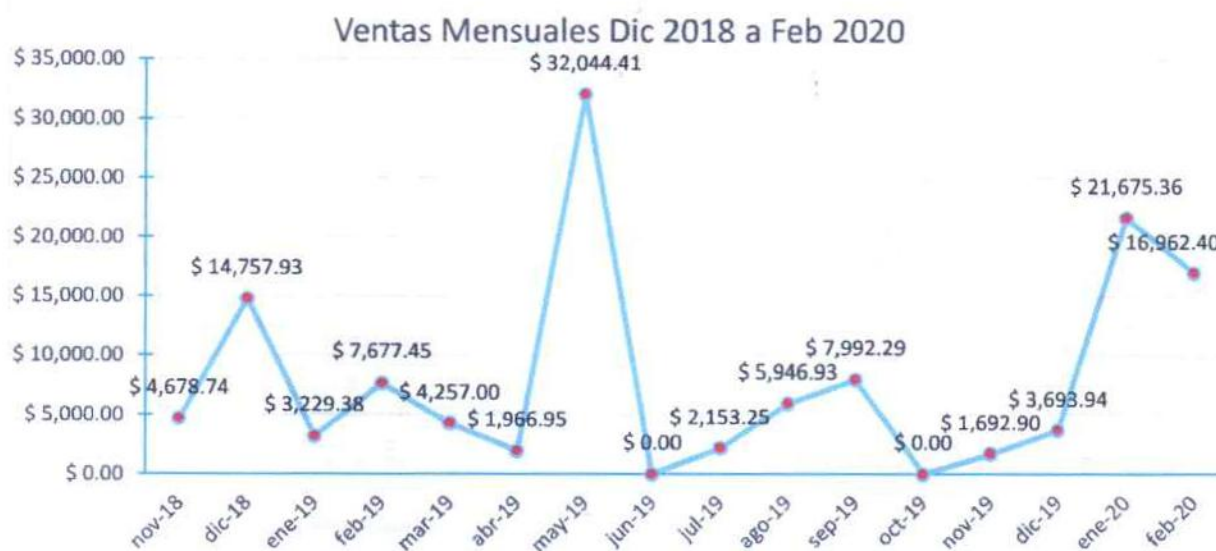
Por intermedio del departamento comercial de Agronpaxi se han enviado muestras pagadas de fundas de manta térmica a dos clientes que producen guanábana y hemos enviado muestras de funda para banano. En la parte logística por medio de Agronpaxi se han despachado varios pedidos y como lo indiqué anteriormente, Agronpaxi construyó una bodega en sus instalaciones de Lasso destinada al almacenamiento de los productos de Almaseragri.

Lamentablemente la pandemia ocasionada por el Corona Virus ha ocasionado que se suspendan visitas a clientes con los cuales ya habíamos acordado reuniones, así como también pedidos que ya teníamos pactados con el Grupo Hoja Verde (Hoja Verde, Flormare y Joygarden), lo que ha ocasionado un fuerte golpe a la operación de la compañía y que lógicamente genera nerviosismo, malestar e incertidumbre en los socios.

En los meses de enero y febrero del presente año tuvimos ventas importantes, por la crisis sanitaria ocasionada por el Coronavirus tendremos que redoblar esfuerzos, ser muy ingeniosos y proactivos, buscar nuevos mercados donde podamos vender nuestros productos, llegar a los diferentes sectores productivos por medio de redes sociales, a nuestros actuales clientes extenderles el financiamiento.

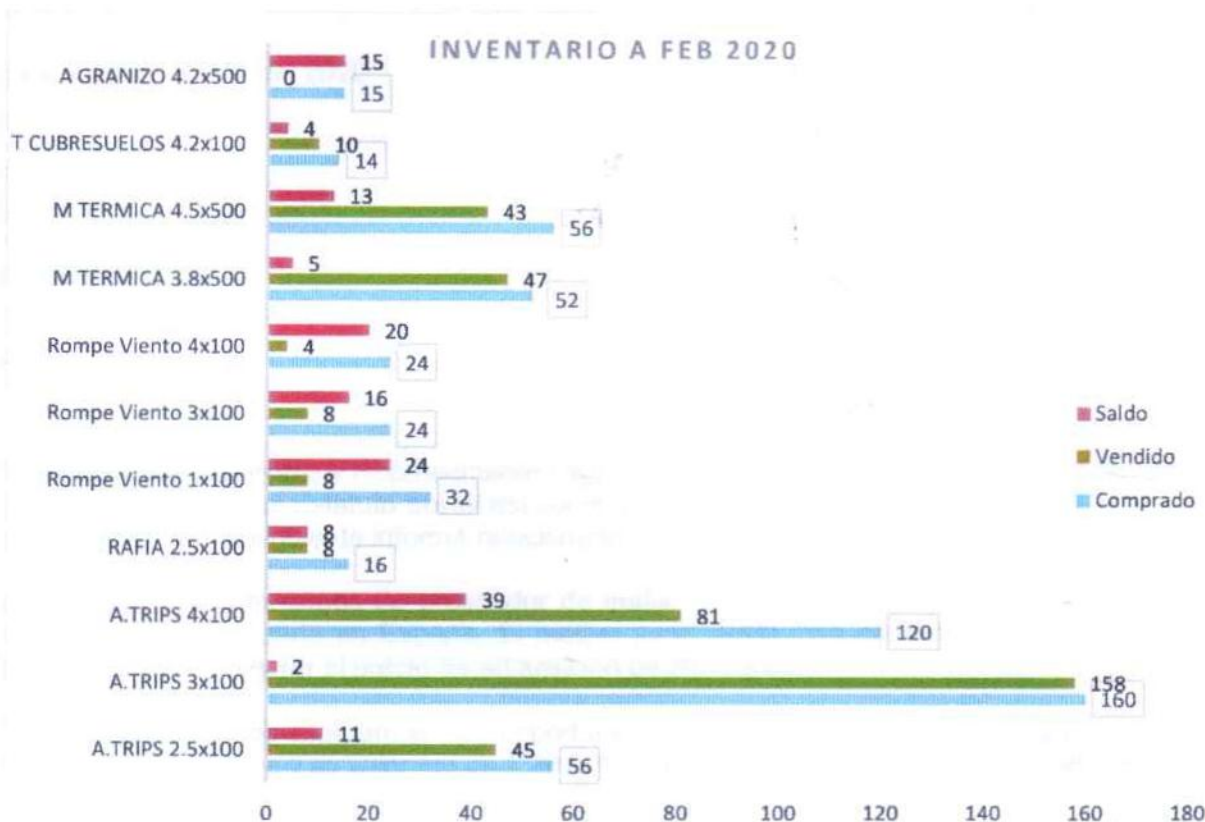
Estoy seguro que quienes estamos al frente de la compañía haremos todo lo que esté a nuestro alcance para salir victoriosos de esta crisis.

En cuadro adjunto muestro el comportamiento de ventas en el periodo Nov 2018 – Feb 2020



- En el mes de diciembre 2018 se facturó (\$ 12.450,00+IVA) a Agrogana el pedido anticipado que realizó, el cual ayudó para que se concrete la importación del primer contenedor.
-
- En el mes de mayo 2019 Agrogana pre-paga (\$ 29.834,00+IVA) un nuevo pedido y se emite la factura para que esta empresa justifique contablemente el desembolso de este anticipo. Con este pedido traemos la segunda importación de mallas que llegó en el mes de agosto.
-
- Los mejores meses del año fueron febrero, agosto y septiembre gracias en buena parte a pedidos grandes que hizo el cliente Hoja Verde.
-
- Los meses de enero y febrero del 2020 definitivamente han sido los mejores en ventas para Almaseragri y este se debe a que se concretó un cronograma de compras para todo el año 2020 con el Grupo Hoja Verde y al impulso que hemos tenido con nuestro nuevo socio Agroinsumafe.
-
- Los peores meses del año como ya lo mencioné anteriormente fueron mayo, parte de junio, octubre y parte del mes de noviembre debido a que nos quedamos sin productos ya que por falta de liquidez no podíamos realizar nuevas importaciones.

En cuadro adjunto encontraran estado de nuestro inventario a Febrero del 2020



Del total de inventario los productos que tenemos rezagados desde la primera importación son 8 rollos de rafia de 2.5m de ancho por 100m de largo y 24 rollos de malla corta viento de 1m de ancho por 100m de largo. En el caso de la malla corta viento dejé unas muestras en un plantel avícola, espero tengan buenos resultados y podría vender todos los rollos de esta malla. La rafia es más complicada venderla en el sector florícola por su costo y por sus medidas, por lo que seguiré buscando donde colocarlas.

En el caso de la tela cubre suelo (Groud Cover) y malla anti granizo, tengo la seguridad que las venderemos pronto, ya que hay el interés de varios clientes que van a cultivar arándano.

Me complace enviar el informe de mi gestión durante el año 2019, dejo constancia de mi agradecimiento a los socios y de manera especial al Ing. Álvaro Espinosa por su apoyo incondicional durante este tiempo, así como también a AGRONPAXI y AGROINSUMAFE por haber confiado y aceptar formar parte de Almaseragri.

Atentamente,

Rafael Maldonado
Gerente General