





*Celebramos los*

***Vínculos irrompibles***

# *índice*

<i>El Gran Desafío</i>	<i>8</i>
<i>Ilusión</i>	<i>10</i>
<i>Compromiso</i>	<i>40</i>
<i>Fidelidad</i>	<i>64</i>
<i>Crecimiento</i>	<i>118</i>
<i>Anhelo</i>	<i>146</i>
<i>Nuestros Colaboradores</i>	<i>172</i>
<i>Visión de Futuro</i>	<i>206</i>



# El Gran Desafío

A partir de 1968, comencé a trabajar para la empresa multinacional inglesa ICI Ltd —hoy día Syngenta—. Como siempre me interesó trabajar en Ultramar, primero me enviaron por un año a Malasia y al siguiente a México.

Para ese entonces, la empresa contaba con un distribuidor en Ecuador al cual decidieron cambiar. Por dicho motivo, contactaron a Thomas Macdougall, un británico residente en Ecuador, quien tenía la representación en el área de químicos industriales; él mismo aceptó formar una nueva compañía para trabajar exclusivamente los agroquímicos de ICI Ltd. La denominó Agripac (sus otras compañías fueron Cipac y Quimipac), pero por no ser conocedor sobre agroquímicos terminó pidiendo ayuda para manejar la compañía los primeros dos años.

Fui el elegido para hacerlo. Tenía 26 años cuando llegué a Ecuador en enero de 1972. Fue mi primera gerencia y estaba determinado a hacerlo con gran éxito; al haber vivido en el trópico, el clima de Guayaquil no me sorprendió.

Me encontraron un departamento encantador

en el barrio Las Peñas, el cual contaba con el único inconveniente para entrar y salir con mi Land Rover por ser su calle tan estrecha.

Prontamente hice grandes amigos, los cuales algunos, luego de 50 años, aún conservo. Arrendamos una oficina con bodega en la



calle Luis Urdaneta y pusimos el letrero de “Agripac” en junio del mismo año; el anterior distribuidor tenía el negocio hasta mayo, luego recibimos el inventario y comenzamos a vender. El gran desafío: abrir las puertas y esperar a los clientes. Como los primeros tres días nadie entró, salimos a buscarlos. Contaba con una lista de los clientes

importantes y uno a uno fui a visitarlos a la Costa, la Sierra y el Oriente; éramos un grupo de cinco personas, tres de oficina y dos de ventas, incluyéndome.

¿Los motivos para quedarme en Ecuador?



Lo más importante fue que había conocido a la mujer de mi vida, Cecilia, con quien me casé en octubre de 1974.

También Macdougall me tenía amarrado en el sentido que me vendió acciones de Agripac para asegurarse que estuviera aún más comprometido.

Pero en 1976 vino el gran día de toma de decisiones, porque ICI Ltd, luego de cuatro años de estar en Ecuador, me pidió que regresara a Inglaterra ofreciéndome una gerencia importante. ¿Nos vamos o nos quedamos? Le pregunté a Cecilia, aunque ella me contestó “donde vas tú, voy yo”. Tenía que decidirlo solo.

No fue difícil. Estaba enamorado de Agripac y le visualizaba un gran futuro. Lo único que me hizo dudar, era que estaba dejando ir seguridad, una carrera empresarial y la pensión por jubilación.

De fracasar Agripac, nos quedábamos sin nada. Han pasado 50 años desde aquel momento. Y desde ese entonces, empezó a escribirse nuestra historia de éxito.



**Ing. Colin Armstrong**  
Presidente Ejecutivo

*1972-1981*

*ilusión*



La siembra de una semilla implica el comienzo de un sueño. El deseo de ver florecer el jardín es motivo suficiente para cuidarlo con voluntad, atención y responsabilidad.





*1972*





“

Agripac es el sueño hecho realidad del Ing. Colin. Es la muestra de la dedicación que le ha puesto con su ejemplo y actitud “inglesa” tan característica en él. Además consigue generar ambientes agradables bajo el manto del respeto y la cordialidad.

”

**Bolivar Vallejo**

Colaborador durante 44 años

**1972**

El 8 de mayo de 1972, de la mano del Ingeniero Colin junto a cinco colaboradores, comienza Agripac a operar al público desde un local alquilado sobre la calle Luis Urdaneta en la ciudad de Guayaquil.





## Primera Agenda Ing. Colin

### 1 de junio

Marco Camposano empieza a trabajar  
(Nuestro Segundo vendedor después de Antonio Zambrano).  
Visitar el Programa Nacional de Banano para conseguir  
la Orden de Primicid (Insecticida)  
Colgar un nuevo letrero en el Edificio de Agripac  
(Luis Urdaneta and Baquerizo Moreno)

### 12 de junio

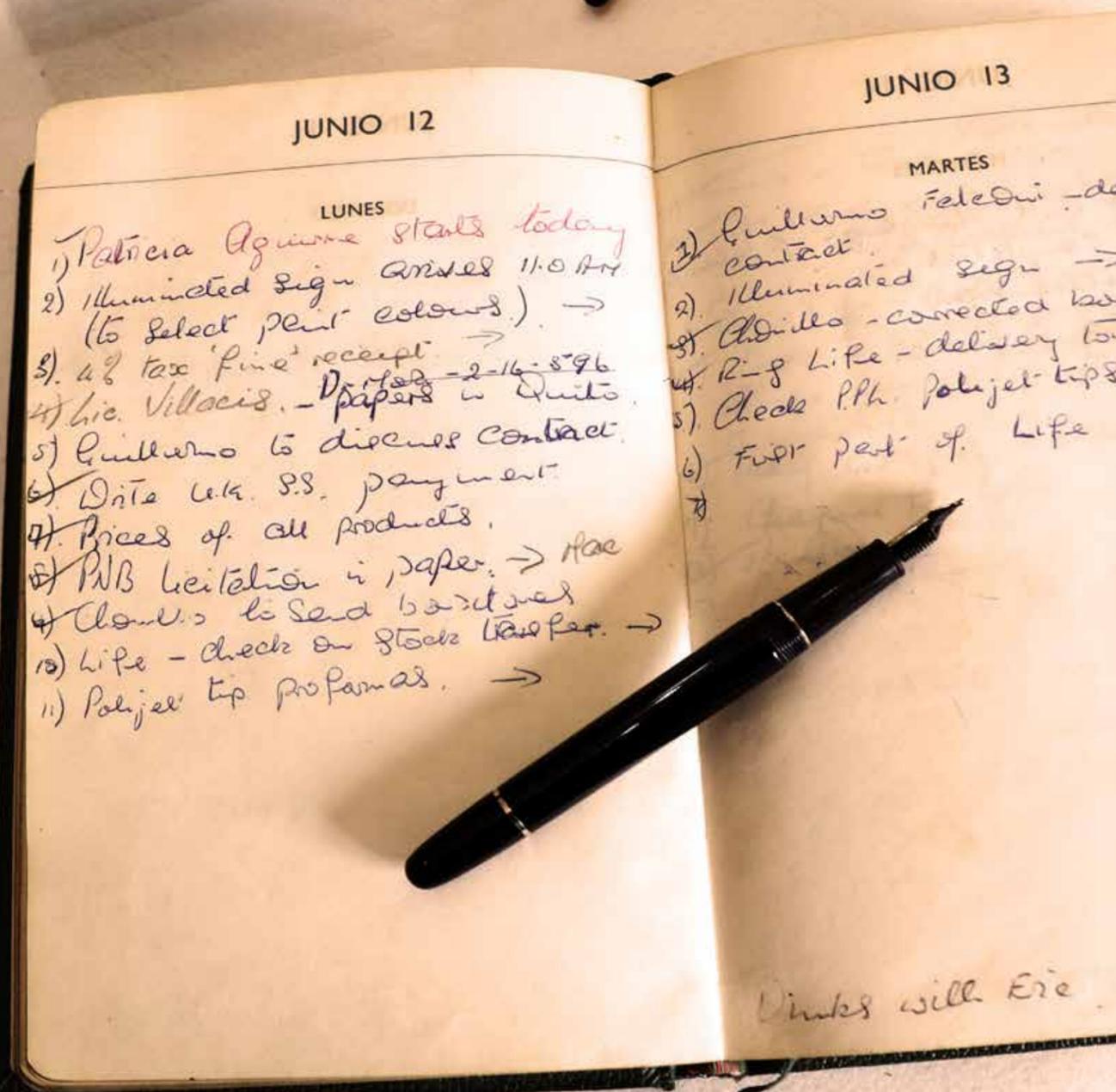
Patricia Aguirre empieza ahora. Mi Primera secretaria.  
Luis Chonillo envió las pruebas de las etiquetas (Imprenta)  
Life S.A., el ex-distribuidor, entregó el stock de ICI  
(Principalmente Gramoxone).  
Hacer una lista de precios.

### 16 de junio

"Ver algunos clientes, por el amor de dios"  
Solo uno entró a la tienda.

### 19 de junio

Enviar precios de Gramoxone a la Corporación Noboa.



JUNIO 12

LUNES

- 1) Patricia Aguirre starts today
- 2) Illuminated sign arrived 11.0 AM (to select print colours) →
- 3) 4% tax 'fine' receipt →
- 4) Lic. Villacis. - papers in Quito
- 5) Guillermo to discuss contract.
- 6) Date U.K. S.S. payment.
- 7) Prices of all products.
- 8) PNB licitation in paper. → Hae
- 9) Claudio to send bank order
- 10) Life - check on stock transfer. →
- 11) Polijet tip profarmas. →

JUNIO 13

MARTES

- 1) Guillermo Feledui - de contact
- 2) Illuminated sign →
- 3) Claudio - corrected bank
- 4) Ring Life - delivery to
- 5) Check P.P.H. Polijet tips
- 6) Full part of Life

Drinks will Eric

### Primera Agenda Ing. Colin

#### 20 de junio

Contactar a Esteban Quirola vendedor referido para Los Alamos. Asegurar la mercancía, valor \$10.000.

#### 22 de junio

Visitar el Programa Nacional de Arroz. Enviar la orden al "El Agricultor" en Quito. Visitar a Edgar Dueños de El Campo S.A.

#### 26 de junio

Visitar el Programa Nacional de Algodón. Visitar el "Ingenio Valdez" en Milagro. John Gumbs y Carlos Rossignoli.

#### 30 de junio

Visitar al Conde Luis de Reiset. Transoceanica, Agente de Envío, Holger Reibau. Planear visita a Sangai en Puyo, John Phyne, Mitchell Cotts Ltd.



“

Llovía con fuerza aquella mañana de 1972. Como todos los días, me fui a trabajar al almacén de Agripac, aunque, al levantar las persianas, la penosa novedad de encontrarse el local inundado. El susto nos paralizó; no sabíamos qué hacer. De un momento a otro, llegó el Ingeniero Colin, vio la situación, como una sombra se perdió, y al regresar a escena lo contemplamos adentrándose al local con los pantalones arremangados y un balde entre las manos, donde comenzó a sacar el agua hacia la vereda. De inmediato, cada uno fue en busca de un balde y nos sumamos a la tarea; a las dos horas el almacén se encontraba despejado de agua.

”

**Julio Haro**

Colaborador durante 43 años



“

Agripac siempre tuvo la visión de servicio, valor que la hizo resaltar desde sus inicios, asumiendo dentro de la sociedad un papel preponderante bajo el liderazgo de su gran estratega.

”

**Bolivar Vallejo**

Colaborador durante 44 años

**1972**

La división Agrícola, al momento de su concepción, contaba con 10 productos, donde el Gramaxone se destacaba como el producto estrella. Al cierre del año, las ventas habían alcanzado los \$86.000.



**AGRIPAC**  
SUCURSAL MACHALA  
TELF. 921-813

**AGRIPAC**  
IMPORTADORES EXCLUSIVOS DE  
**GRAMOXONE**  
VENTAS POR MAYOR Y MENOR

**AGRIPAC**  
IMPORTADORES EXCLUSIVOS DE  
**GRAMOXONE**  
VENTAS POR MAYOR Y MENOR

ICI Plant Protection Division  
**Gramoxone**

**Chevron**

ICI Plant Protection Division  
**AGROCLIN**





“  
Con Agripac  
crecimos y nos hemos  
desarrollado ya  
en tres generaciones  
desde el año 72

”

**Vito Muñoz**  
Cliente de Agripac desde 1972



**1974**

En el año 1974, el Ingeniero Colin adquiere la propiedad Celtec, lugar donde construye la primera bodega propia de Agripac.

Son momentos de bastante incertidumbre para el Ingeniero, porque mientras su tierra natal lo tironeaba emocionalmente para que regresara, su presente en Ecuador lo invitaba a sembrarse y echar raíces. En la indecisión lo acongojaba una inquietud, saber si llegaría a presenciar el acto único y sublime del florecimiento del jardín; contemplándolo y respirando su aire, fue que decidió finalmente quedarse.

“

Desde sus inicios, Agripac fue una empresa que me llenó, porque encontré una integración completa que me hacía sentir en familia y desarrollarme profesionalmente. Además, me identifiqué con la filosofía empresarial y del Ing. Colin: aprender haciendo; su sistema de trabajo me encantó.

”

**Daniel Loor**

Colaborador durante 32 años





En 1977, el Ingeniero Colin les compra a las hermanas de la Congregación Siervas de María su casa matriz porque aludían que les quedaba pequeña. El traspaso no resultó sencillo, porque las monjas recién cederían la posesión una vez que su nuevo hogar estuviera listo; se encontraba en obra y el propio Colin a diario visitaba a los obreros para incentivarlos a que trabajaran lo más rápido posible. Transcurridos 18 meses, las religiosas desalojaron la propiedad y desde ese mismo día se volvió la casa de Agripac, sitio donde más tiempo pasó el Ingeniero en los últimos 50 años.



**1977**

Se adquiere el primer sistema de computación.

“

Además del agradable ambiente de trabajo y el liderazgo de la empresa, Agripac es una organización enfocada al servicio de sus clientes y al desarrollo profesional de sus colaboradores, invirtiendo en tecnología y dotando con dichas herramientas a su personal, cuestión que nos vuelve más productivos y eficientes.

”

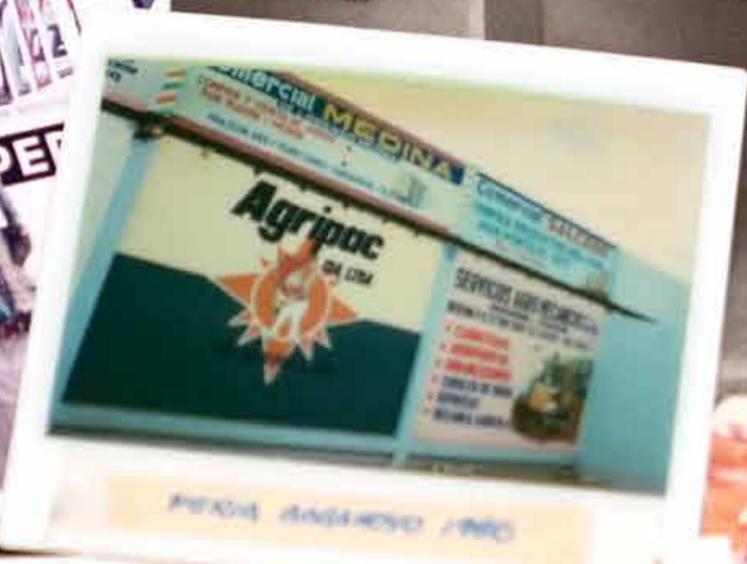
**Bolivar Vallejo**  
Colaborador durante 44 años

INSECTICIDAS  
AGRIPOAC  
BOMBAS DE MOCHILA  
EQUIPOS DE RIEGO



AS NO ENTRAN EN CALOR?  
A RESPUESTA ES:  
MEZCLA MINERAL Nº 150

LABORATORIOS VM  
INGENIEROS Y AGROPECUARIOS  
VIA EL DORADO 1000  
MIRAFLORES DE LA VILLA  
SANTO DOMINGO DE LOS BARRIOS  
SANTO DOMINGO DE LOS BARRIOS  
SANTO DOMINGO DE LOS BARRIOS



Agripoc CIA LTDA

*1982-1991*

*compromiso*



El paso de los años puede debilitar o fortalecer el vínculo que nace al sembrarse una semilla. Como gotas de agua, tanto la entrega como la colaboración van nutriendo y consolidando el lazo de confianza.





*1982*





“

La política del Ing. Colin siempre fue de puertas abiertas: simplemente era cuestión de levantar el teléfono para manifestarle la intención de hablar con él personalmente, y de su lado había la disposición para hacerlo.

”

**Miriam Lucas**

Colaboradora durante 40 años

**1982**

“

Me generaba una gran satisfacción cuando el Ingeniero Armstrong me felicitaba por mantener una cartera limpia y señalaba que le agradaba mucho el hecho de que siempre estuviera un paso adelante; sus palabras eran motivadoras.

”

**Elizabeth Von Lippke**

Colaboradora durante 36 años





“

Corría el año 1982, cuando en Ecuador sucedió la primera devaluación de la moneda Sucre (un 28%). Ante esto, el Ing. Colin vino a mi escritorio a preguntarme qué hacer. Le propuse modificar el precio de nuestros productos desde el inventario para que éste se transfiera al precio de venta y así poder recuperar el precio que se elevó. Aceptó, lo implementamos y dio resultados. Dicho principio lo mantuvimos hasta el año 2000 cuando la moneda se dolarizó.

”

**Manuel Suco**

Contador de Agripac por 48 años



El crecimiento en la primera década fue notable, al concluir el año 1982, Agripac contaba con:



**103**  
colaboradores



**10**  
puntos de  
venta



**30**  
productos en  
su catálogo



**\$8.000.000**  
facturación  
anual



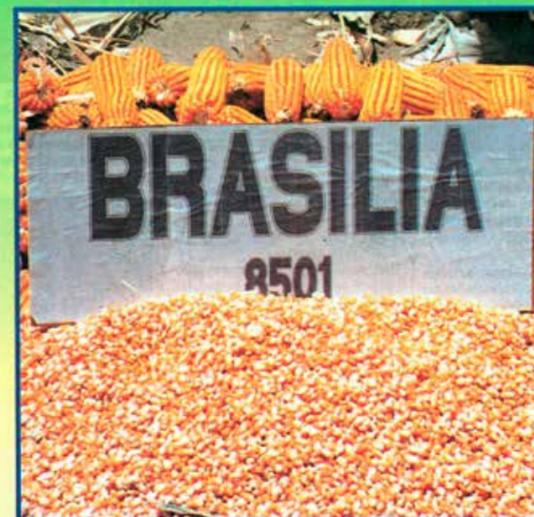
**1987**

Se crea la división de Acuicultura como un segmento para laboratorio de larvas. La división comienza con cinco productos. A tres años de su creación, la división de Acuicultura se expande al área de camarónicas. Se comienza con la línea de insumos acuícolas, actualmente esta división tiene más de 85 productos que también incluyen productos para larvas y fórmulas para camarones.

Se forma la división Semillas. A través del gobierno, se empieza a introducir semillas híbridas —certificadas— al Ecuador. Luego se comenzó a importar y distribuir semillas en convenio con Zeneca de Brasil. Desde ese entonces, Agripac es uno de los principales distribuidores de semillas certificadas de maíz, soya y arroz.

**1989**

**MAS MAIZ  
PARA EL PAIS**



**Germinación Garantizada y vigor comprobado**

**DO BRASIL PARA VOCÊ...**

**EL MAIZ MEJOR  
PORQUE ES  
EL MAIZ RENDIDOR !**

**BRASILIA 8501**



“

Agripac influyó de forma determinante en la transformación agrícola, donde le aportó significativamente al gobierno en el proceso de cambio sobre el uso de variedades de semillas a híbridos, llegando a duplicar y triplicar la producción que se tenía.

”

**Daniel Loor**

Colaborador durante 32 años

“

Agripac es confianza. Todo producto que saca al mercado tiene el sello garantizado de calidad y rendimiento. Semilla que saca la empresa, es una semilla peleada por los agricultores.

”

**Anita Carmigniani**  
Colaboradora durante 32 años





**1989**

Se produce un cambio significativo en la relación de Agripac con el agricultor: asistencia técnica más capacitaciones en los propios campos.

“

En Agripac puedo confiar porque es una empresa seria. Es proveedor de productos de calidad donde, además, tengo la certeza —a raíz de la experiencia de llevar tantos años trabajando juntos— que ante cualquier inconveniente que se llegase a presentar, de su lado siempre me encontraré con una disposición proactiva a resolverlo.

”

**Arturo Román**

Cliente de Agripac por 34 años





“

Agripac es una empresa que ha dado mucha apertura de crédito. Trabajábamos con un programa llamado Plan Maiz, donde el cliente tenía garantizado todo su paquete tecnológico —semillas, abono, fertilizantes,...— para desarrollar desde su siembra hasta su cosecha, facilitándoles, además, la posibilidad de pagar a crédito y tomándole la cosecha como parte de pago y a un precio justo.

El Ing. Colin es dueño de un gran corazón y un hombre de palabra, porque lo que dice es y vale más que cualquier papel firmado.

”

**Anita Carmigniani**  
Colaboradora durante 32 años

*1992-2001*

*fi deli da ad*



La vida nos está proponiendo diferentes caminos para elegir y transitar. Las elecciones tomadas con sincera convicción, se transforman en raíces sólidas para un crecimiento mutuo.





*1992*





“

Hubo una época de calamidad, donde perdí 400 hectáreas de palma de la noche a la mañana. Quedé casi en cero y Agripac me dio la posibilidad de resurgir; tenía las tierras pero no tenía el capital y gracias a su ayuda pude salir adelante.

”

**Marco Andrade**  
Cliente de Agripac desde 1972

“

Uno crea lealtad cuando ve que la empresa es recíproca en las necesidades que uno tiene; Agripac es mi familia.

”

**Blanca Rodriguez**  
Colaboradora durante 40 años





“

Las personas siempre se quedan donde las tratan bien. Yo llegué cuando tenía 18 años de edad y me quedé trabajando 40, porque era un ambiente laboral grato, cálido y con buenos compañeros.

”

**Miriam Lucas**  
Colaboradora por 40 años

“

Siempre me consideraron para las capacitaciones y convenciones, y eso no lo esperaba por ser el chofer en la empresa; aquí yo me siento en casa.

”

**Wilson García**  
Colaborador desde 1985





**1994**

En el año 1994, en Pedro Carbo, se funda la primera tienda propia con venta directa y al contado. Considerada una zona de gran importancia para la empresa, al constatarse su éxito se decidió desarrollar puntos de venta propios.

“

En Pedro Carbo, Agripac decidió probar el sistema de venta directa. La empresa abrió su primer punto de venta para satisfacer la demanda personalizada del agricultor, que rápidamente saboreó el fruto de ese contacto; buenos productos a buenos precios, más el adicional del servicio técnico. Fue tal la aceptación, que la gente hacía cola para poder hacer su compra.

”

**Daniel Loor**

Colaborador durante 32 años





En el mismo año – 1994-, se inaugura el programa “La Escuelita” para entrenar al personal de las nuevas tiendas. En el transcurso de cinco semanas, fueron recibiendo una capacitación teórico-práctica focalizada en las técnicas de ventas y el trabajo de campo sobre los diferentes cultivos; comenzó con 10 estudiantes y al día de hoy se contabilizan 500 personas capacitadas de las cuales algunas aún forman parte de Agripac.

“

Todos los proyectos que hacíamos dentro del área de Recursos Humanos para poder ayudar a las personas —desde cooperativa de créditos internos hasta un plan de viviendas—, siempre fueron factibles gracias al apoyo de todo el personal, incluida la presidencia.

”

**Blanca Rodriguez**

Colaboradora durante 40 años





“

En enero de 1996 conocí al Ing. Colin por primera vez, en un viaje que realizó a Portoviejo. Yo era jefe de almacén. Me hizo varias preguntas sobre clientes y productos, me pidió hasta alguna recomendación, y al momento de despedirse me estrechó la mano y me dijo: tú eres como Bic, no sabes fallar.

”

**Gerónimo Alcívar**  
Colaborador por 32 años.



“

Agripac te busca, va a tu encuentro. Llega con sus técnicos hasta las puertas de la camaronera y te brinda siempre soluciones.

”

**Ruben Hemeregildo**

Cliente de Agripac desde 1994

“

Además de la excelencia y variedad de sus productos, fue y sigue siendo clave la capacitación constante que venimos recibiendo por parte de Agripac, factor fundamental para el desarrollo de la cosecha.

”

**Francisco León**

Cliente de Agripac desde 1978





### Himno Agripac

En el campo con el sol y la lluvia  
La tierra necesita ayuda  
Y por eso, el agricultor siente  
Que Agripac debe estar siempre presente.

Los frutos de la tierra  
El canto de las aves  
La confianza del agricultor  
cultivan a la ciencia  
Y a la educación  
Al contar con Agripac  
En todo el Ecuador.

Renovamos cada día  
Nuestra plena agricultura  
Con los campos llenos de espigas  
Viendo crecer vigorosos  
Animales y cultivos  
Protegidos con amor por Agripac.

Caminamos de la mano  
Cubriendo todo el campo  
De amor, fe y esperanza  
Con el lema de Agripac  
Que nos lleva hacia adelante  
Protección segura al agricultor.

Renovamos cada día...

En el año 1997, un grupo de colaboradores conforman el Coro de la empresa.  
En eventos corporativos, se destacan por cantar el Himno de Agripac.



Los 25 años son para festejar  
y los números por si solos  
son categóricos:



**480**  
colaboradores



**56**  
puntos de  
venta



**230**  
productos en  
su catálogo



**\$51.871.000**  
facturación  
anual

Hay un crecimiento importante de tiendas grandes: primero se adquiere un terreno en Machala, le sigue otro en Santo Domingo y se finaliza el año con la compra de la tienda en Pedernales.





“

Agripac ha estado constantemente preocupado por crecer en sus líneas de productos tratando de cubrir todos los frentes que tienen que ver con la alimentación, la fauna, la flora y la agricultura; siempre se ha mantenido como la empresa número uno del mercado.

”

**Elizabeth Von Lippke**  
Colaboradora por 36 años.

“

Agripac tiene una cartera de productos de gran presencia internacional que te dan la garantía de estar utilizando lo mejor.

”

**Jhon Loja**

Cliente de Agripac por más de 15 años





“

No hay lugar en el país donde no exista un almacén de Agripac. Haberles dado cabida a tantas personas, principalmente a ingenieros agrónomos y gente del campo, hace que su impacto sea grande dentro de la sociedad.

”

**Blanca Rodriguez**  
Colaboradora durante 40 años



“

Agripac siempre ha tenido muy buenos productos, tanto insecticidas como agroquímicos. Además de su buen servicio y gran atención, se caracteriza por el cumplimiento y la ayuda con los pagos cuando se necesita acceder al crédito; realmente admiro el apoyo total que me ha dado Agripac.

”

**Pedro Ponce**

Cliente de Agripac por más de 30 años

**1997**

Se adquiere Agrigrain —planta situada en Quevedo que almacena maíz, soya y semillas de arroz— y se emprende el Plan Maíz. El programa beneficia a los pequeños y medianos agricultores de la provincia de Los Ríos y al norte de la Provincia de Guayas. El pago del crédito se realiza con la cosecha del cultivo.





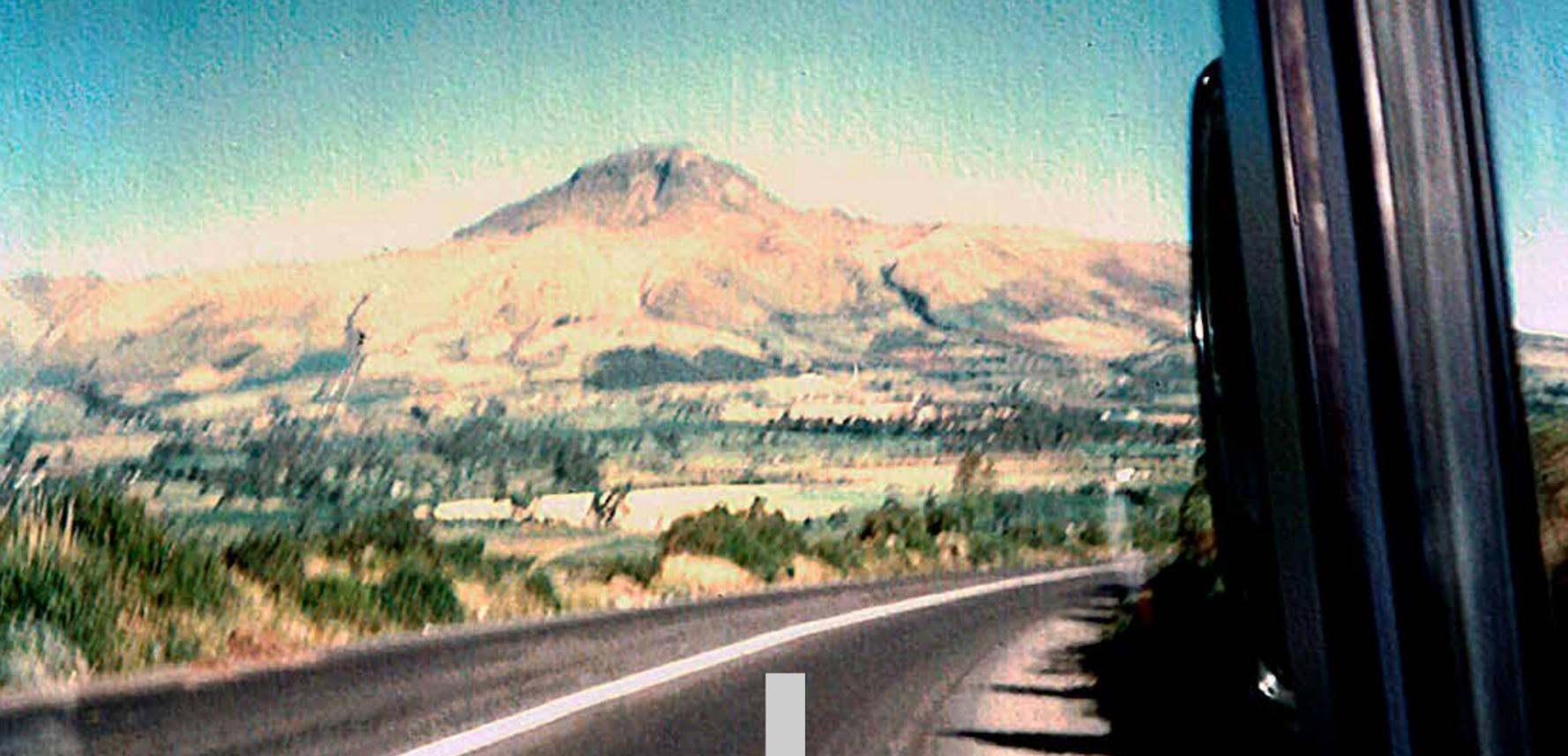
“

Los problemas en nuestro negocio se ponen más difíciles año tras año, y siempre me he sentido apoyado a través de su equipo de técnicos que de inmediato, ante el llamado, nos visitan en las plantaciones para buscar la mejor solución.

”

**Jhon Loja**

Cliente de Agripac por más de 15 años



“

...el Ingeniero Colin es una persona para sacarse el sombrero. Sencillo y muy empresarial, todos los años ha llegado a visitarme a mi local; una persona muy linda, a la cual le tengo mucho cariño.

”

**Francisco León**

Cliente de Agripac desde 1978

# 1997

Se realiza el primer recorrido de tiendas. Colin toma la iniciativa —que nunca abandonaría— de ir personalmente a visitar cada sucursal, para poder hablar directamente con sus jefes de almacén y evaluar la situación en cada zona. En cada punto se organizan cenas con todo el equipo y Colin reconoce, a través de la entrega de placas y premios por el cumplimiento de metas, a los empleados con más de 10 años de antigüedad.



*Antes*



*Ahora*





“

Con el Ing. Colin tengo una relación personal muy bonita que se fue consolidando a través de los años, donde no solo tocamos temas de negocios — que también son importantes, de eso vivimos —, sino que también del ámbito familiar. Él lleva el toque personal, humano, de visitar cada una de las 200 tiendas de su empresa; nunca lo vi en ningún otro empresario.

”

**Jorge Cepeda**

Presidente - ExcelAg, Corp USA (Proveedor)



**1998**

Se adquiere la casa actualmente denominada como Villa Bandurria. Fue construida entre 1935 a 1940 por Thalie Rosales y años después pasó a ser propiedad de la familia Cueto de nacionalidad española, quienes fueron los últimos dueños antes de pertenecer a Agripac.



El nombre Bandurria nació de una visita que realizó el Ing. Colin a Argentina para Zeneca Partnership, donde vio este pájaro -muy común en la Patagonia- adornando los jardines del hotel. La casa, que aún conserva el estilo arquitectónico español, sirve como sede para eventos culturales y sociales de la empresa. Además, ofrece hospedaje a los invitados y cuenta con un comedor propio para los colaboradores.



## 1998

Se crea la División de Consumo con un enfoque principalmente en Salud Pública y de manera paralela se comienza a importar productos para mascotas.

A finales de 2005 adquirimos marcas nacionales de mascotas como Buen Can y Nutrapro. En el 2008 se empieza a producir marcas propias en nuestra planta Balanfarina. BuenCan es uno de los productos mejor posicionados y se va ganando la confianza del consumidor y de los médicos veterinarios, por lo que se decide ampliar y diversificar el portafolio de productos.

Se contrata el servicio de nutricionistas y médicos veterinarios para el desarrollo de fórmulas propias. Actualmente ofrecemos 9 marcas propias, además de la representación de otros productos de uso veterinario.



“

Colin tiene un sentido del humor impresionante. Nos sucedió una vez que mientras nos trasladábamos en carro hasta Portoviejo, yo iba al volante, veníamos conversando y de pronto se nos apareció un perro por delante. Frené fuerte para evitar pisarlo y Colin de inmediato reaccionó diciéndome: Valdemar qué haces? Los negocios no van bien este año porque se retrasó el invierno y casi matas a un cliente. —Para ese entonces, la comida de perros era un negocio muy rentable e importante para Agripac.

”

**Valdemar Fischer**  
Presidente - Syngenta Latam (Proveedor)





“

Hoy día estamos con una proporción de 85% con productos para Mascotas y un 15% direccionado a Salud Pública. La ventaja competitiva que tenemos con Agripac es que ofrece un portafolio completo en alimentación: vamos desde el alimento más básico y económico hasta la línea super-premium como es Wellness, que salió al mercado en el 2019.

”

**Giomara Vizquete**  
Subgerente de División de Consumo

*2002-2011*

*crecimiento*



Contar con un acompañamiento honesto durante tanto tiempo, motiva la búsqueda de la excelencia. La determinación y seguridad son el impulso para explorar la incertidumbre de nuevos mundos.



Sembramos confianza



*2002*





**2002**

En el año 2002, se adquiere la planta Balanfarina debido a la demanda en aumento de alimento balanceado para el sector agrícola y acuícola. Gracias a ella, se logra un mayor control de calidad y además permite crear nuestras propias marcas; Balanfarina se volvió pionera en la industria con sus alimentos balanceados de camarón y pollo.

“

Cuando nos iniciamos en la fabricación de alimentos, existía la costumbre de realizar una reunión de directorio mensual. La posibilidad de comprar Balanfarina sucedió porque en el mercado se estaba vendiendo los sacos que nosotros formulábamos como si fueran de otras empresas. Al darnos cuenta, el Ing. Colin propuso analizar la opción de tener una planta propia para justamente evitar lo que estaba sucediendo. Así fue como él tomó la decisión.

”

**Jorge Galvez**  
División Acuicultura



Balanfarina cuenta con una infraestructura diseñada con la más alta tecnología y con una capacidad de producción combinada de 55 ton/h de palletizado y extrusión.

Se destaca, principalmente, por la variedad de productos que puede fabricar al mismo tiempo en sus diez líneas de producción, debido a los sistemas de dosificación electrónica y control independiente.



Agripac

Agripac



“

Fue una decisión muy ambiciosa, donde al final tuvimos entre 18 a 20 meses de actividad constante para lograr que Matriz y sus plantas (Celtec, Balanfarina, Laquinsa y Agrigrain) tengan todos los procedimientos y las normativas de la ISO 9001, de la ISO 14001 y de la OSA 18000.

Agripac es una de las empresas a nivel nacional, que manejando agroquímicos desde sus inicios, ha sido muy responsable en el cuidado ambiental, y eso se reafirma con la certificación ISO 14001, que es el aval de compromiso de la empresa con el medio ambiente.

”

**Dr. Alfredo Noboa**  
Gerente SHEQ

# 2006

Agripac, en el año 2006, apuesta por obtener un nivel de calidad internacional. Celtec fue la primera planta en recibir la triple certificación en Calidad, Seguridad y Ambiente, y además se crea una nueva área dedicada a las certificaciones.

Agripac apuesta por tener operaciones de fabricación de nivel mundial en Ecuador, con la intención de producir productos de marca y tecnología propia que sean competitivos para el mercado local e internacional.







“

Balanfarina, una vez que Agripac toma el control total de la fábrica, implementa la triple norma (Calidad, Seguridad y Ambiente) y además se le agregan GlobalGap y HHCT, normas que le permiten la exportación a Europa y otros países.

”

**Ing. Gustavo Wray**  
Gerente General



## 2011

Se crea Fumigación Aérea Aero-Agripac. Estimulados por la demanda del servicio por parte de los agricultores más el conocimiento de que la competencia ya lo ofrecía dentro de su cartera —aunque solo si compraban sus productos—, se decide adquirir 2 avionetas —Cessna y Piper— de la empresa rusa Russagrif y se comienza con la pista Pasaje. Ahora se cuenta con 2 Cessna y 3 Turbo más el adicional de 2 drones —MG1P (x3) y T16 (x2)— que se sumaron en el año 2020.

“

No estábamos conformes con el servicio de fumigación que estábamos recibiendo y justo entra en escena AeroAgripac. Desde el primer día, siempre respetaron el turno otorgado y además fueron muy elásticos en la parte financiera; AeroAgripac está en el aire y nos cayó como un regalo del cielo.

”

**Vito Muñoz**

Cliente de Agripac desde 1972





“

En una cosecha, me había salido bastante cogollero en el maíz y desde Agripac me mandaron uno de sus aviones para fumigar. El Sr. Macías, en medio de una guardarraya, se trepó a la caja de la camioneta y al sobrevolarnos la avioneta, con una de sus hélices le pasó rozando la cabeza, arrancándoles todos sus pelos; a partir de allí quedó calvo.

”

**Isabel Zelaya**

Cliente de Agripac desde 1992



**2011**

Se adquiere el sistema informático SAP y Agripac se vuelve un referente regional; un caso de éxito.

“

La fortaleza que tiene Agripac es haberse abocado a la tarea de tener sus propias tiendas. El acceso directo al usuario final, al agricultor, es una ventaja competitiva muy grande que tiene en relación al resto.

”

**Valdemar Fischer**  
Presidente - Syngenta Latam (Proveedor)



*2012-2022*

*anhelo*



Los ciclos de la vida nos plantean nuevos desafíos. El pasado se transforma en experiencia y el futuro en una nueva ilusión.



Sembramos confianza



*2012*





“

El poder corporativo que tiene Agripac, hace que no importe dónde te encuentres, a pocos kilómetros vas a encontrar tu solución en uno de sus puntos de distribución.

”

**Jhon Loja**

Cliente de Agripac por más de 15 años

**2012**

En el año 2012, se apertura el centro de distribución más grande de Agripac —10.000m<sup>2</sup> de bodega— en Amaguaña.

El centro de distribución atiende la sierra norte (Tulcán), la sierra sur (Riobamba), la sierra centro y parte de la región Costa.





**Agripac**



**Agripac**



Agripac no para de crecer y recibe sus 40 años con:



**1.100**  
colaboradores



**154**  
puntos de  
venta



**756**  
productos en  
su catálogo



**\$190.578.000**  
facturación  
anual



“

La historia del agro ecuatoriano está muy ligada a Agripac, porque tanto las herramientas de innovación, como las formas de comercialización, más los canjes de productos por insumos agrícolas han sido iniciativas de Colin y sus colaboradores.

”

**Valdemar Fischer**  
Presidente - Syngenta Latam (Proveedor)





“

En medio del paro nacional del 2019, estábamos necesitados con urgencia de productos fitosanitarios para nuestra siembra y a pesar de que todas las carreteras estuvieran cortadas, Agripac llegó en bicicleta a despacharnos los productos a la puerta de nuestra finca en Cayambe; fue impresionante; pura gratitud.

”

**Rubén Orozco**  
Cliente Agripac por 31 años



“

Agripac es uno de los representantes de Syngenta en el Ecuador, y como cliente está considerado entre los más importantes dentro del continente y del mundo.

”

**Valdemar Fischer**  
Presidente - Syngenta Latam (Proveedor)



**2017**

En el año 2017, se lanza junto al apoyo del gobierno el Plan Semillas que viene a sumarse al Programa Nacional de Semillas del MAGAP: una iniciativa para impulsar la siembra y el cultivo a través de kits que contienen insumos y semillas a bajo costo.

Se inaugura la primera agencia fuera del país, en Tumbes - Perú, donde el 80% de los productos comercializados está destinado para la industria camaronera.

**2019**





En las vísperas de los 50 años,  
Agripac cuenta con:



**1.458**  
colaboradores



**195**  
puntos de  
venta



**812**  
productos en  
su catálogo



**\$418'578.000**  
facturación  
anual





Somos la red agropecuaria más grande del país con **200 puntos de venta** dentro del territorio ecuatoriano y el Perú.

Nuestro objetivo es el de unir a cada sector del país para brindar **apoyo incondicional, asesoría especializada y productos de calidad** a la agroindustria.

*nuestros*

*colaboradores*



# ***Matriz Guayaquil***



# Planta Balanfarina



# *Planta Celtec*



# *Planta Laquinsa*



# *Planta Emsemillas*



# ***Villa Bandurria***



*puntos de*  
**venta**

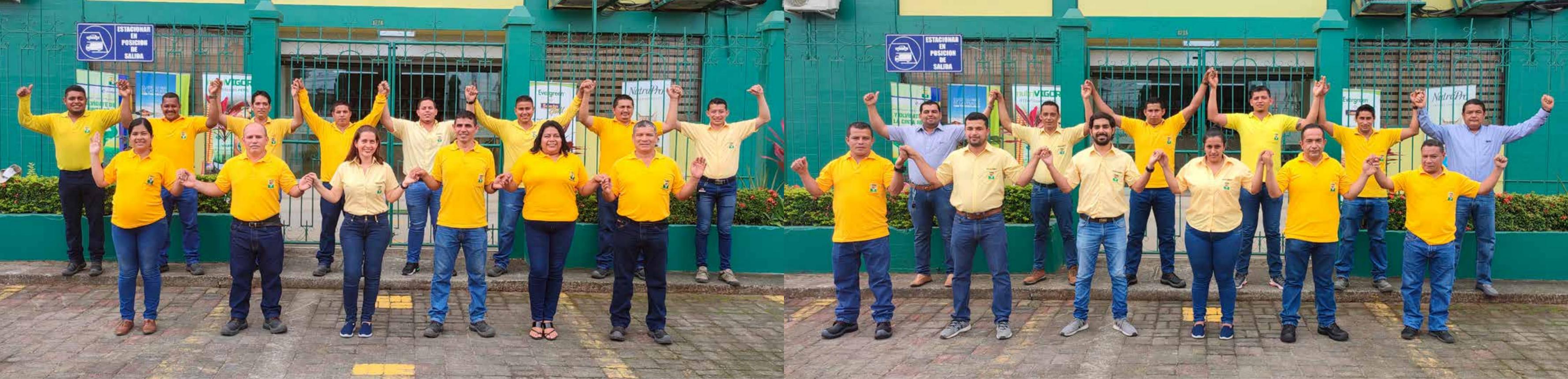
***Agripac***

SANTA ELENA

AGENCIA # 16



















*visión de*  
***futuro***



“

Agripac es para mí una empresa responsable y honesta con un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la innovación.

Cuando me incorporé a la empresa hace 2 años, quedé gratamente sorprendida al ver a cuántos de sus colaboradores conocía desde pequeña; 41 de ellos, lograron ser testigos de la evolución de la empresa al haber cumplido hasta 30 años laborando en Agripac. Actualmente 19 de aquel grupo siguen trabajando en la empresa. Hay un vínculo casi familiar entre todos los Agripitos, lo cual crea un ambiente laboral agradable y seguro.

Otra característica muy representativa de la empresa es su visión de servicio permanente. Siempre hemos mantenido una relación directa con los agricultores, apoyándolos en todo momento con líneas de crédito, la introducción constante de nuevos productos y con capacitación técnica para el manejo responsable y seguro de los mismos.

Nuestro objetivo en el futuro es seguir generando compromiso y confianza con nuestros colaboradores y clientes, ofreciendo productos innovadores y de óptima calidad. Como Directora de Responsabilidad Social Corporativa continuaré trabajando en proyectos que promuevan la preservación del medio ambiente. Nos hemos propuesto trabajar en la eliminación total del uso de gases refrigerantes que dañan la capa de ozono, la cuantificación de la huella de carbono de todas nuestras unidades productivas, el objetivo Basura Cero enfocado en principios de Economía Circular, y el compromiso por el uso sostenible del agua.

”

**Alexandra Armstrong**  
Directora de Responsabilidad Social Corporativa



“

Agripac representa un compromiso con el desarrollo del Ecuador. Somos un pilar importante en la matriz productiva nacional que lleva 50 años formando y capacitando a productores en mejores prácticas y técnicas, brindando crédito, logística y asesoría permanente. Además, somos un importante generador de empleo directo e indirecto, originando oportunidades para todas las provincias del país.

Agripac es parte de mi vida desde que tengo uso de memoria. Hemos crecido juntos, los últimos 16 años de una manera directa, y seguiremos evolucionando más allá de nuestras fronteras. Ese sentido de pertenencia que comparten nuestros 1500 colaboradores, es lo que marca la diferencia y lo que hará que Agripac siga siendo exitoso por 50 años más.

”

**Nicholas Armstrong**  
Vicepresidente



“

Para mi Agripac es equipo, es familia, es hacer lo que me gusta rodeada de gente comprometida, es seguir trabajando juntos por el futuro de todos los que pertenecemos a esta empresa.

Las futuras generaciones llegarán para seguir apoyando el trabajo y el esfuerzo de estos últimos 50 años y seguirán el camino forjado hasta ahora, siendo parte de esta gran familia.

”

**Almudena Cardenal**

Directora de Recursos Humanos



“

Agripac cuenta con valores y principios que, durante estos últimos 50 años, han situado a la empresa como una de las más importantes de Ecuador y sin duda es una referente.

Desde que tuve el privilegio de formar parte de esta gran familia en el 2019, lo primero que destacaría es el espíritu de compromiso y profesionalidad de cada uno de sus colaboradores. La cultura del esfuerzo y el trabajo en equipo son también sumamente importantes para poder apoyar una estrategia de negocio que está enfocada en dar servicio al cliente.

En cuanto al futuro, nos esperan nuevos desafíos como el cambio climático, la sostenibilidad, la digitalización, nuevos mercados internacionales, calidad y seguridad alimentaria, entre otros. Pero estoy totalmente seguro de que gracias a los valores adquiridos durante los últimos 50 años y el gran capital humano con el que cuenta esta familia, conseguiremos afrontarlos y así seguir siendo un referente para el resto de la comunidad empresarial y social en el Ecuador.

”

**Javier Rees**  
Director Nuevos Proyectos Corporativos



“

Tengo 76 años y no puedo dejar a mi bebé. ¿Por qué? Porque me encanta mi trabajo, las estaciones del año con sus lluvias, siembras y cosechas. El desarrollo de Ecuador y la parte que ha jugado Agripac en el mismo. ¡Todo me da una gran satisfacción! Muy a menudo visito las fábricas y almacenes para ver mi gran creación. Es como una familia grande, donde ahora cuatro miembros de mi familia trabajan conmigo.

Vamos hacia el futuro.

”

**Ing. Colin Armstrong**  
Presidente Ejecutivo

Dirección General: Alexandra Armstrong  
Responsable de Marketing: Marcia Romero

Dirección creativa: Fernando Gavilanes / @dado\_vuelta  
Redacción y edición de textos: Damián Grimberg / @dado\_vuelta  
Dirección de arte: Daniel Adum Gilbert / @danieladumgilbert  
Fotografía: Margarita Vidal / @mvidal73  
Recopilación de Fotos de Recuerdos Agripac:  
Alexandra Armstrong / Marcia Romero

Edición Abril 2022  
www.agripac.com.ec

Gracias a todos los colaboradores, ex-empleados, clientes y proveedores que, con sus recuerdos, anécdotas e historias, nutrieron las memorias de 50 años de Agripac.

1. Colaboradores  
Bolívar Vallejo  
Daniel Loor  
Giomara Vizuete  
Gerónimo Alcívar  
Manuel Suco  
Wilson García

2. Ex-empleados:  
Blanca Rodríguez  
Anita Carmigniani  
Elizabeth Von Lippke  
Julio Haro  
Miriam Lucas

3. Clientes:  
Arturo Román  
Francisco León  
Jhon Loja  
Marco Andrade  
Pedro Ponce  
Roosbelt Mendoza  
Ruben Hemeregildo  
Rubén Orozco  
Isabel Zelaya  
Vito Muñoz

4. Proveedores  
Jorge Cepeda  
Valdemar Fischer

