



## INTERNATIONAL SALT COMPANY

subsidiary of  SPL

*PRIVILEGED AND CONFIDENTIAL*

### **Descripción General**



- ISCO nace en 1997 tras la asociación entre SPL y un grupo de ex-ejecutivos de una compañía de venta y producción de sal en US.
- En 2001 , SPL adquiere el 100% de la propiedad, manteniendo mayoritariamente su admistración
- ISCO distribuye y vende diferentes tipos de sal, para diferentes tipos de clientes en US y Canada. Sus principales líneas negocios son:

Page 2



- Sales a granel para deshielo de carreteras (deicing road), clientes de gobierno y clientes privados;
- Sales empacada para deshielo;
- Sales para industria química;
- Sales para procesos industriales;
- Sales para acondicionadores de agua;
- Sales para uso silvoagropecuario.

Page 3



- Principal línea de negocio : Sal para deshielo de carretera, producto de la nieve y bajas temperaturas durante el invierno.
- ISCO abastece a cerca del 45% - 50% de la demanda de sal a entidades de gobierno (estados, condados, ciudades y municipios) de la Costa Este de US, desde Maine hasta North Carolina
- Cubre zona de más de 80 millones de personas.
- Ciudades tales como New York City, Boston, Philadelphia, Baltimore, Metroarea de Washintong D.C., Albany, Portland entre otras
- También vende en las provincias de Quebec y New Foundland en Canada, y en el Midwest de Estados Unidos, en ciudades como Chicago, Lousville, Columbus entre otras.

Page 4



- En mismas áreas, ISCO vende sal a granel a clientes particulares, para el deshielo en establecimientos privados, como estacionamientos, complejos industriales, etc.
- ISCO cuenta con 23 centros de acopios de sal (stockpiles) a lo largo de los mercados antes descritos.
- Principales stockpiles en Newark, NJ; Baltimore; MD; Albany, NY; Morrisville, PA; New Heaven, CT; Boston, MA; Chesapeake, VA.

Page 5



- Sal empacada: ISCO cuenta con cuatro centros de manufactura en US, tres de ellos ubicados en el Noreste, cerca de Philadelphia, PA, Albany, NY y Baltimore, MD, y otro ubicado en Tampa, Florida.
- ISCO en el Noreste vende diferentes productos orientados para el deshielo en el hogar, en formatos de bolsas de 80, 50, 25 y 10 libras (pounds), en Jugs (jarras) de 10 libras y Pail (balde) de 25 lb.
- Estos productos se venden a distribuidores mayoristas (retailers) y supermercados, bajo las marcas Halite y Arctic Thaw

Page 6



- En la misma area geográfica, ISCO vende sal para clientes industriales y silvoagropecuarios
- Dentro de los productos empaquetados, ISCO vende sal para acondicionadores de agua en los mercados de Florida, New Jersey, Maryland, Pennsylvania y New York. Los productos se venden bajo formato de bolsas de 50 y 80 lbs bajo la marca Super Salt Coarse Crystal.



- En el area química, ISCO tiene clientes de la industria de cloro y soda cuástica en US y Canada. Sal de alta calidad.
- En resumen: ISCO mantiene ventas cercano a los 3.5 millones de Mton, en 22 estados de los US, con diferentes lineas de negocio y con una participación de mercado a nivel nacional de 16%.
- Oficinas centrales en Clarks Summit, Pennsylvania y da trabajo en forma directa a más de 75 personas y en forma indirecta a otras 50 más.

## Negocio Gubernamental



- Diferentes entes de gobierno demandan sal:
  - State (or commonwealth) ; County, Co-op, Municipality, Township, District, Public Facilities.
- Llamado a licitación pública (open bid):
  - Invitación (mail list), e-mail, web page
  - Notificación formal (recibido).
  - Abierto a todos
  - Incentivo a la competencia
- Condiciones establecidas (contratos);
  - Bid proposal (contrato y condiciones prefijadas)
  - Período de consulta
  - Cada licitación es diferente
  - Mismos formatos en últimos años.



- Condiciones Generales:
  - Entrega a sitios de cliente (delivered)
  - Plazo 1 a 2 años
  - Posibilidad de extensión (caso a caso)
- Antecedentes requeridos:
  - Registro:
    - Certificate of Incorporation
    - IRS
    - Federal & each State
  - Plan Operacional:
    - Especificaciones técnicas del producto.
    - Certificado productor (manufacturer certifying)
    - Descripción operación: stockpiles (ubicación, capacidad), performance, política inventario, timing entrega, etc.



- Antecedentes requeridos:
  - Plan de Negocio:
    - Business reference
    - Detalle accionistas (hasta 10% propiedad).
  - Insurance Certificate:
    - Product
    - General Liability (algunos casos).
    - Worker Compensation
  - Bid Security (Performance Security)
    - Performance Bond (issued by security/insurance company)
    - L/C issued by bank authorized to do business with X state.
    - Por 100% a 50% del monto del contrato.



- Asignación:
  - Preparación muy rigurosa de documentos
  - Pre calificación "técnica".
  - Preferencias para "Minoritary & Women Enterprises"
  - Enviar por mail / electronically documentos – Pricing
  - Apertura pública de sobres:
    - Conocimiento precios competencia
- Contratos:
  - Inspecciones a instalaciones
  - Test de calidad de sal
  - Medición de performance. Estándares en contrato.
  - Multas (penalty)
  - Contratos: "Facultades al comprador"
  - Aplica criterio de la autoridad (buyer).



■ **Contratos:**

- Ordenes a través de Purchase Orders
- Pago 45 días. 0% incobrables.
- Algunos lí mites de volumen a comprar (up/down)
- Falta rendimiento: Open Market (ejecuta performance bond).

■ **En general, Funcionan Bien**

■ **Problemas:**

- .....

Page 13



**INTERNATIONAL SALT COMPANY**

subsidiary of  **SPL**

*PRIVILEGED AND CONFIDENTIAL*