

**INFORME DE LABORES DE LA GERENCIA DE LA EMPRESA AGRIPower S.A. POR EL  
EJERCICIO ECONÓMICO 2007.**

**Señores Accionistas:**

En cumplimiento a lo dispuesto en la ley vigente, pongo a su consideración el informe relacionado con el ejercicio económico 2007.

Agripower S.A. comercializa agroquímicos, a Distribuidores y Agricultores en la costa ecuatoriana a partir del 1 de junio del año 2006. La empresa contrató profesionales agrónomos para las zonas centro y norte de la sierra en el último trimestre del año en curso.

Podemos decir que hoy Agripower comercializa con exclusividad algunas marcas de Crystal, pero siempre con el firme propósito de no competir por precios y mantener la rentabilidad presupuestada.

La estrategia de comercialización se basó en:

- a) Mantener la participación en el canal de distribución (66% de nuestras ventas)
- b) Ventas directas a Agricultores seleccionados en ciclo corto y agricultores Bananeros (34% de nuestras Ventas)

Las ventas directas a agricultores se incrementaron respecto al año 2006 pero este incremento está dirigido hacia el segmento del mercado Banano que no participamos en el 2.006

Hemos incursionado en el negocio bananero con distribuidores con poco éxito, ya que requiere mucho sacrificio de margen.

Nuestras marcas en general, se han posicionado en el mercado con poco esfuerzo de publicidad y mercadeo, es un esfuerzo muy importante en la gestión del equipo comercial, que mantienen buenas relaciones con los clientes (distribuidores y agricultores directos). Esta relación del equipo con los distribuidores y Agricultores nos ha permitido posicionar nuestros productos como Glifonox, Crismaron, Crisabono, Zinquel, Cipertox Alfa y Tridemorph, Acord, Mancozin, Zero Tolerance entre otros cumpliendo con nuestras expectativas.

Nuestro equipo considera que la mayor fortaleza de la compañía deben ser las mezclas de ingredientes activos para diferentes segmentos que Crystal Chemical- Dupocsa puede fabricar, sin embargo no hemos llegado a explotar esta fortaleza por las fallas de las formulaciones de productos como Compuesto Arrocero, Propacet y Atrapen.

La contratación del vendedor de la zona Sur se postergó para Abril del 2008.

Las cifras presentadas en los Estados financieros, al cierre de Diciembre del 2007, son una constancia de la situación real de la empresa, los mismos que me permito someterlos a su consideración.

Atentamente,

  
Ing. Juan Manuel Perez  
GERENTE

