



AGRICOLA EL NARANJO S.A.

HACIENDA EL NAPO

Informe del Sr. Carlos González Artigas Loo
Gerente General de Agrícola El Naranjo S.A.

Correspondiente al Ejercicio Económico Terminado al 31 de diciembre del 2007

Señores Accionistas:

Las ventas en el año 2007 fueron de \$595.036.39 estas tuvieron un incremento del 28.8 % en relación a al año 2006. Esta facturación corresponde a 1.581 semovientes. Entre los cuales se realizó la venta de animales engordados bajo sistema de engorde Feedlot como animales engordados en sistema de pastoreo. La composición de los animales vendidos durante el 2007 fue:

Machos engordados bajo sistema Feed Lot : 124
Machos y hembras engordados bajo sistema pastoreo: 900
Novillas vientres: 138
Vacas de descarte: 367
Reproductores: 2

La producción de animales durante el año 2007 estuvo compuesta por:

Nacimientos hembras: 665
Nacimientos machos: 689
Destetes machos: 341
Destetes hembras: 339

Los pesos promedios obtenidos al destete a una edad promedio de ocho meses fue:

Peso promedio machos: 183 Kg.
Peso promedio hembras: 160 Kg.

Los costos de ventas del 2007, fueron por \$ 531.385.15, equivalente a un 89.3% del total de las ventas. Reflejando un margen bruto de 10.7%.

La utilidad operativa registrada en este periodo fue por \$ 63.651.24. No obstante, los gastos administrativos y financieros ascendieron a \$190.642.60.

EXDTE-40257



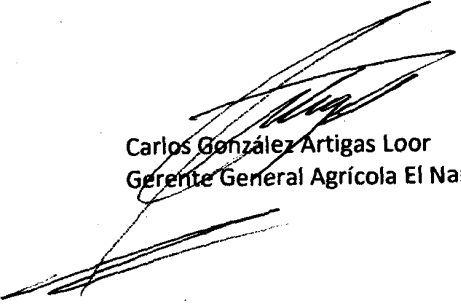
AGRICOLA EL NARANJO S.A.

HACIENDA EL NAPO

Estos resultados demuestran claramente que la gestión durante el año 2007 no fue tan favorable para la empresa, debido a que el volumen de venta no alcanza para cubrir los gastos administrativos y financieros. No obstante, las perspectivas para el año 2008 se ve bastante mejor, considerando por una parte la mejora en el precio de la carne en el mercado nacional; y por otra parte, el aumento de la productividad originada principalmente por las mejoras genéticas que se han realizado en el ganado.

Es importante mencionar, sobre la posibilidad de incluir en el negocio la venta de la carne a través de la tienda. Por lo que pongo en manifiesto la posible fusión con la empresa Gourmet. Empresa dedicada a la venta directa de carnes selectas, destinada para un nicho de mercado de clase media y alta, mercado que aún no ha sido explotado por la competencia. Esta posibilidad permitirá tener una mayor contribución de ganancia por kilo vendido, debido a que se podrá maximizar la utilidad al estar más cerca del consumidor final

Cordialmente,



Carlos González Artigas Lóor
Gerente General Agrícola El Naranjo S.A.



28 OCT. 2008