

17.02.95

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE FARMAGRO S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

EJERCICIO 1994

1) CONSIDERACIONES DE CARACTER GENERAL

El Año 94 fue un buen año. FARMAGRO S.A., se ha estabilizado ocupando entre el 5to. y 7mo. puesto en volumen de Venta de las 35 principales empresas que venden Agroquímicos a nivel nacional.

Estamos operando con 55 colaboradores, entre ellos 10 Ingenieros Agrónomos como Vendedores cubriendo con asistencia técnica y ventas todas las provincias del país.

Para la entrega rápida y eficiente de mercancía tenemos 7 bodegas en el país.

La gran parte (60%) de nuestras compras fueron importaciones realizadas por FARMAGRO y este porcentaje subirá al 90% en el año 95. Hemos cumplido puntualmente los pagos al exterior, así como a los proveedores nacionales.

2) VENTAS Y COSTO DE VENTAS

Nuestras Ventas en el año/94, aumentaron en un 38% respecto a las ventas del año/93.

Este año los costos de venta aumentaron en un porcentaje menor, es decir, en un 32%, lo cual nos favoreció ostensiblemente el margen bruto.

Debido a las variaciones de la paridad Sucre/Dollar elevamos los precios dos veces en el año en un volumen reducido. Esto se debió también a las ofertas de la competencia que nos obligó adicionalmente a dar promociones en producto.

27 ABR 1995



2...

3) GASTOS DE OPERACION:

a) GASTOS DE VENTAS: Se elevaron en el año/94 con respecto al año/93 en un 44%, debido principalmente a personas que ingresaron a la empresa, más los aumentos de sueldos, bonificaciones de ley, viáticos de vendedores y reparación de una serie de vehículos que están rodando desde el año 1990.

b) GASTOS ADMINISTRATIVOS: Entre 94 y 93 aumentaron en un 35%, lo que fue más o menos la inflación del año 1994. Aquí no hubo nuevo personal.

c) DEPRECIACIONES: Se elevaron entre 94 y 93 en un 27%, lo cual se debe considerar natural en este año.

d) GASTOS FINANCIEROS: Disminuyeron bastante en un 25% debido a mejor liquidez, con lo cual pagamos más puntualmente nuestros proveedores. No tenemos préstamos bancarios. También debemos comentar, que la tasa de los intereses se mantuvo igual respecto al año 1993.

4) REVALORIZACION DE MERCANCIA

Se calculó según los reglamentos y porcentaje dados por el Ministerio de Finanzas teniendo en cuenta el techo, es decir el verdadero valor de reposición para diciembre/94 y en algunos casos estudiando el costo de importaciones llegadas y liquidadas en enero 1995.

Para la mayoría de nuestros productos compramos pequeñas cantidades a nuestros proveedores en el mes de diciembre/94 e igualamos a esos costos todas las existencias en bodega.

5) CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO:

Los Suscritos han mantenido durante el año un estrecho contacto con los miembros del Directorio, ya sea en reuniones formales así como muchas consultas telefónicas.

El resultado superior de FARMAGRO para el ejercicio 1994 le era conocido a todos los socios a partir de los balances intermedios y especialmente a partir de septiembre /94.

27 ABR 1995



3...

6) SITUACION FINANCIERA DE FARMAGRO S.A.

Financieramente FARMAGRO S.A. no tiene problemas. Cumplimos con nuestra recaudación el pago bastante puntual de nuestras obligaciones con nuestros proveedores. Los pagos de gastos corrientes como sueldos, comisiones, arriendos, seguro social etc, se han cumplido al día del vencimiento. Las importaciones han sido canceladas como hemos acordado con los proveedores entre 30-60 y 90 días de llegada la mercancía. Solo con nuestro principal proveedor nacional, ECUAQUIMICA, nos hemos demorado un par de meses lo que ocasionó intereses. Todos los activos comprados han sido pagados de contado y no tenemos contratos de Leasing ni préstamos bancarios.

7) PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES

Por haber compensado la utilidad con la cuenta de reexpresión monetaria no hay saldo a disposición de la Junta General. Sin embargo sugiero que el saldo de la cuenta nro. 6265 por S/ 49'697.051 (Corrección Monetaria sobre utilidades de años anteriores), sea traspasada a Reserva Facultativa.

8) POLITICA PARA EL AÑO 1995

Tenemos planificado vender 11.800 Millones ( un aumento del 20% sobre las ventas del año 1994).

La relación Costo de Ventas sobre Venta Neta ( que en 1994 estuvo en un 72,3%) debe bajar en el año 95 a un 71%; se mejoró en relación al año 93 en un 2,7%; y esto se logrará así:

a) Vigilando estrictamente el costo de Venta y el Precio al Público. Debemos obtener ( esperamos que la competencia nos lo permita) un margen adecuado en cada producto.

b) Disminuiremos drásticamente las promociones y muestras.

c) Mayor control en bodegas donde hemos tenido roturas no justificadas.

En cuanto a los gastos operativos, tendrán un aumento máximo del 35%. No habrá personal adicional y suponemos que la inflación se mantendrá en niveles aceptables (20 a 30%)

27 ABR 1995



4...

En esta forma tenemos planificado una utilidad aceptable entre 7-8% de las Ventas Netas.

Las ventas del primer mes del año 1995 han sido muy buenas.

Finalmente solicitamos a la Asamblea General se apruebe la planificación presentada a la Asamblea para tener parámetros de operación.

Cualquier explicación adicional estamos atentos a darla cuando sea requerida.



Antonio Seiler  
PRESIDENTE EJECUTIVO

Atentamente,



Herbert Schienker  
GERENTE GENERAL

27 ABR 1995

