

16.02.96

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

EJERCICIO 1995

1) CONSIDERACIONES DE CARACTER GENERAL

El Año 95 fue un buen año. FARMAGRO S.A., se ha estabilizado ocupando entre el 6to. puesto en volúmen de Venta de las 35 principales empresas que venden Agroquímicos a nivel nacional.

Estamos operando con 60 colaboradores, entre ellos 12 Ingenieros Agrónomos como Vendedores cubriendo con asistencia técnica y ventas todas las Provincias del País.

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

En el año 1995 hemos hecho nosotros mismos todas las importaciones necesarias, limitándonos a comprar localmente saldos de productos a Ecuaquímica, así como compras normales de dos productos de fabricación nacional y todo el material de empaque.

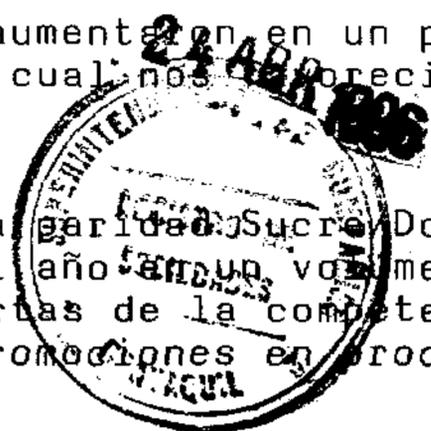
Con los proveedores del exterior tenemos convenios de pagos a corto plazo, desde prepago hasta crédito de 90 días. En esta forma podemos costear rápidamente nuestra mercancía y no tenemos mayores diferencias por diferencial cambiario. Hemos cumplido puntualmente los pagos al exterior así como a todos los proveedores nacionales.

2) VENTAS Y COSTO DE VENTAS

Nuestras Ventas en el año/95, aumentaron en un 26% respecto a las ventas del año/94.

Este año los costos de venta aumentaron en un porcentaje menor, es decir, en un 23 %, lo cual nos permitió ostensiblemente el margen bruto.

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



2...

3) GASTOS DE OPERACION:

a) **GASTOS DE VENTAS:** Se elevaron en el año/95 con respecto al año/94 en un 29%, 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 estan rodando desde el año 1990.

b) **GASTOS ADMINISTRATIVOS:** Entre 95 y 94 aumentaron en un 34 %.

c) **DEPRECIACIONES:** Se elevaron entre 95 y 94 en un 24%, lo cual se debe considerar natural en éste año.

d) **GASTOS FINANCIEROS:** Disminuyeron bastante, en un 80% debido a mejor liquidez, con lo cual pagamos más puntualmente nuestros proveedores. No tenemos préstamos bancarios.

4) REVALORIZACION DE MERCANCIA

Se calculó los reglamentos y porcentajes dados por el Ministerio de Finanzas teniendo en cuenta el techo, es decir el verdadero valor de reposición para diciembre/95 y en algunos casos estudiando el costo de importaciones llegadas y liquidadas en enero 1995.

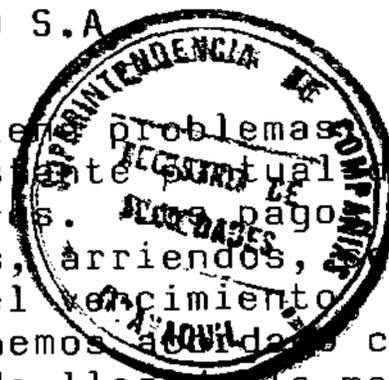
5) CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

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 1995 le era conocido a todos los socios a partir de los balances intermedios y especialmente a partir de septiembre/95.

6) SITUACION FINANCIERA DE FARMAGRO S.A

Financieramente FARMAGRO S.A. no tiene problemas. Cumplimos con nuestra recaudación el pago bastante actual de nuestras obligaciones con nuestros proveedores. El pago 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.



3...

Todos los activos comprados han sido pagados de contado y no tenemos contratos de Leasing ni préstamos bancarios.

7) PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES

Como se desprende de la cuenta de resultado adjunta, el saldo de las utilidades, deducidos los impuestos y después de la compensación con el saldo deudor de la cuenta de Reexpresión Monetaria, es de S/ 37'505.000, que sugiero sea traspasado a la cuenta Reserva Legal.

También sugiero que el saldo de S/ 11'032.745 de la cuenta 6265 Corrección Monetaria de Utilidades de años anteriores, sea traspasado a la cuenta 6401 Utilidades Acumuladas.

Por recomendación de nuestra Asesoría Tributaria, con fecha 31.12.1995 traspasamos el saldo de S/ 262'266.495 de la Reserva Facultativa a la nueva cuenta 6401 Utilidades Acumuladas, asiento que sugiero sea ratificado por la JUNTA GENERAL ORDINARIA.

8) POLITICA PARA EL AÑO 1996

Tenemos planificado vender 16.500 Millones (un aumento del 33% sobre las ventas del año 1995).

La relación Costo de Ventas sobre Venta Neta (que en 1.995 estuvo en un 70,92%) debe bajar en el año 96 a un 70%, 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, tenemos un aumento máximo del 35%.

No habrá personal adicional y suponemos que la eficiencia se mantendrá en niveles aceptables (20 a 30%).

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



4...

Las ventas del primer mes del año 1996 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 Schlenker
GERENTE GENERAL

