

03.02.97

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

EJERCICIO 1996

1) CONSIDERACIONES DE CARACTER GENERAL

El Año 96 fue un buen año. FARMAGRO S.A., se ha estabilizado ocupando entre el 6to. y 8vo. puesto en volúmen de Venta de las 35 principales empresas que venden Agroquímicos a nivel nacional.

Estamos operando con 65 colaboradores, entre ellos 14 Ingenieros Agrónomos como Vendedores cubriendo con asistencia técnica y ventas todas las provincias del país.

Para la entrega rápida y eficiente de mercancía tenemos 8 bodegas en el país.

En el año 1996 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 pago 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/96, aumentaron en un 40,4% respecto a las ventas del año/95.

Este año los costos de venta aumentaron un poco más, es decir, en un 42,2%, lo cual disminuyó un tanto el margen bruto.



2...

Debido a las variaciones de la paridad Sucre/Dollar elevamos los precios cuatro 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.

3) GASTOS DE OPERACION:

a) **GASTOS DE VENTAS:** Se elevaron en el año/96 con respecto al año/95 en un 38,01%, 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 1992.

b) **GASTOS ADMINISTRATIVOS:** Entre 95 y 96 aumentaron en un 36,10%.

c) **DEPRECIACIONES:** Se elevaron entre 95 y 96 en un 12%, lo cual se debe considerar natural en este año.

d) **GASTOS FINANCIEROS:** Aumentaron en un 178,6% debido a:

a) Pago intereses de un préstamo

b) Pago a Bancos por sobregiros ocasionales y por uso de fondos no efectivizados.

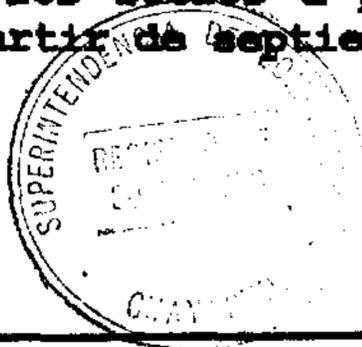
4) REVALORIZACION DE MERCANCIA

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/96 y en algunos casos estudiando el costo de importaciones llegadas y liquidadas en enero 1997.

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 1996 le era conocido a todos los socios a partir de los balances intermedios y especialmente a partir de septiembre /96



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.

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 del Balance al 31.12.1996 adjunto, la utilidad después de impuestos a la disposición de la JGO, asciende a S/. 499.664.496, sugiero que se traspase a la cuenta 6251 Reserva Legal S/. 49.970.000, y el saldo a la cuenta 6401 Utilidades Acumuladas S/. 449.694.496.

8) **POLITICA PARA EL AÑO 1997**

Tenemos planificado vender 23.641 Millones (un aumento del 36% sobre las ventas del año 1996).

La relación Costo de Ventas sobre Venta Neta, debe bajar en el año 97; y ésto 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.

29 ABR 1997



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%)

En esta forma tenemos planificado una utilidad aceptable entre 5-6% de las Ventas Netas.

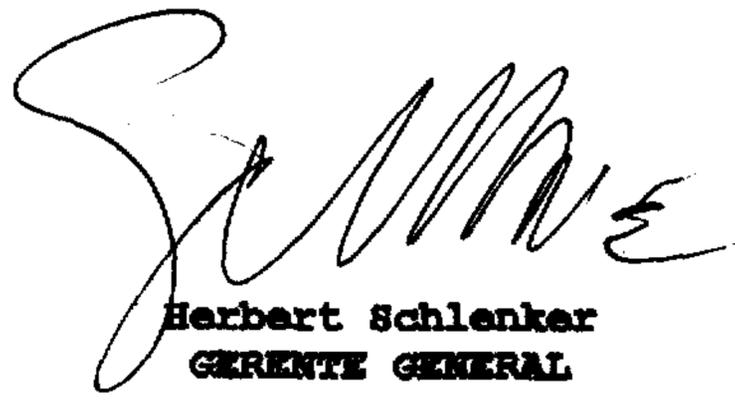
Las ventas del primer mes del año 1997 han sido muy buenas.

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.

Atentamente,


Antonio Seiler
PRESIDENTE EJECUTIVO


Herbert Schlenker
GERENTE GENERAL

29 ABR 1997

