

Febrero 23 de 1998

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

EJERCICIO 1997

1) CONSIDERACIONES DE CARACTER GENERAL

Para Farmagro, el año 1997 fue un excelente año. Teníamos planificado vender 23.600 Millones y en realidad vendimos 28.752 Millones. Si bien las Ventas en la Costa no llegaron a lo presupuestado, debido al fenómeno del Niño, la Sierra compensó esta baja.

Estamos operando con 70 colaboradores, entre ellos 15 Ingenieros Agrónomos, como Técnicos Vendedores y 4 Ingenieros Agrónomos para Asistencia Técnica y Marketing.

Además de las 8 bodegas que teníamos en el año 96, aumentamos 4 bodegas (Portoviejo, Lago Agrio, Loja y San Gabriel).

Hemos hecho aproximadamente 80 importaciones en el año 97, sin mayores problemas y prácticamente sin pérdidas por saqueos o robos.

Pagamos puntualmente a los proveedores. Por las fluctuaciones del Sucre frente al Dólar, hemos aumentado fuertemente las pérdidas cambiarias.

2) VENTAS Y COSTO DE VENTAS

Nuestras Ventas aumentaron en el año 97, frente al 96, en un 65%. Desgraciadamente los costos aumentaron un poco más (72%), debido a los múltiples descuentos y promociones necesarias para mantenernos en el mercado frente a la competencia. Además el costo del material de empaque se elevó mucho más que la inflación promedio.

2.-

3) GASTOS DE OPERACION:

a) **GASTOS DE VENTAS.-** Aumentaron en un 48% frente al año 1996. Esto debido a nuevo personal (especialmente técnicos con vehículos), aumentos de sueldos y obligaciones laborales de Ley. También afecta este aumento los viáticos y reparaciones de vehículos, así como aumentos fuertes en el costo de gasolina y Diesel (camiones).

b) **GASTOS ADMINISTRATIVOS.-** Aumentaron en un 44%. Básicamente por aumento de sueldos y bonificaciones de Ley, así como por diversas adecuaciones y ampliaciones en el sistema de computación.

c) **DEPRECIACIONES:** Aumentaron en un 28%

d) **GASTOS FINANCIEROS:** Aumentaron en un 108%, de 20 a 41 Millones, debido a pagos de intereses de un préstamo, sobregiros y usos de fondos no efectivizados en los bancos. Aunque el aumento es alto, nuestros gastos financieros representan apenas el 0,14% de las Ventas.

4) REVALORIZACION DE LA 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/97 y en algunos casos estudiado al costo de importaciones llegadas y liquidadas en enero 1998.

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

Los Suscritos han tenido 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 1997, le era conocido a todos los socios a partir de los balances intermedios y especialmente a partir de septiembre/97.

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.

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

7) PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Como se desprende del Balance al 31.12.1997 adjunto,

la utilidad después de impuestos a la disposición de la JGO asciende a	S/. 791.790.222
sugiero que se traspase a la cta.6251 Reserva Legal	79.180.000

y el saldo a la cta. 6401 Utilidades Acumuladas S/. 712.610.222

8) POLITICA PARA EL AÑO 1998

Tenemos planificado vender 48.000 Millones.

La relación Costo de Ventas sobre Venta Neta, debe bajar en el año 98, 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.

4.-

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 1998, 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.

Sr. Antonio Seiler
PRESIDENTE EJECUTIVO

Atentamente,

Dr. Herbert Schlenker
GERENTE GENERAL

30 ABR 1998

