

Guayaquil, 18 de febrero del 2008

## INFORME DEL PRESIDENTE Y DE LOS GERENTES ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL A LOS ACCIONISTAS DE FARMAGRO S.A.

### EJERCICIO ECONOMICO 2007

En cumplimiento de lo establecido en la ley y el estatuto social, nos es grato poner a consideración de los señores accionistas el presente informe elaborado según el Reglamento de la Superintendencia de Compañías No. 92-1-4-3-0013 del 18 de septiembre de 1992, publicado en el Registro Oficial #44 del 13.10.92 y la Resolución 04. Q.I.J. 001 de la Superintendencia de Compañías publicado en el Registro Oficial 289 del 10.03.04, relativo a las actividades de nuestra compañía en el ejercicio del 2006, junto con el Balance General y el Estado de Resultados del 31 de diciembre del 2007.

#### ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2007

En los meses de febrero y marzo del año 2007, en la regiones de la Costa y Sierra, se presentaron "sequías y heladas" recurrentes, que originaron pérdidas en el sector agrícola, afectando la actividad de los cultivos y repercutiendo a su vez en la comercialización regular de insumos agrícolas.

Después del primer cuatrimestre (enero a abril del año 2007), de acuerdo a lo esperado la situación general de la comercialización de insumos agrícolas, mejoró de manera considerable, notándose en la actividad de los cultivos de la época como son las Hortalizas; que movió un buen rubro en nuestras líneas de los productos fitosanitarios como: Herbicidas, Acaricidas, Fungicidas.

El año 2007, fue ventajoso para la empresa FARMAGRO, pues obtuvo un crecimiento del 15% en comparación a las ventas del año 2006. Este crecimiento conveniente se dio debido a unos de los factores del mercado agrícola que fue la "estabilidad agrícola"; Dada por los buenos precios de los productos agrícolas en general.

Durante el año 2007, nuevas líneas se incorporaron a Farmagro S.A., como:

- ◆ BASF (productos dirigidos al segmento de Ornamentales), el cual es un aportante del 13% sobre las ventas mensuales de Farmagro S.A.
- ◆ FORAGRO - DREXEL, (proveedor que se le compra el producto "Atrazina")
- ◆ HANDELSELSCHAFT DETLEF VON APPEN MBH (compra de producto "Glifosato")
- ◆ DUPOCSA (compra de producto "Paraquat")
- ◆ STOCKTON AGRIMOR AG (compra de producto "Endosulfan")

## 1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El resultado de la actividad comercial de FARMAGRO S.A., durante el año 2007, logró vender US \$ 14'974.964 lo que significa un aumento de 15.93% en comparación al año pasado 2006 (US \$ 12'917.489).

Este incremento está dado principalmente por la incursión de nuevas líneas de productos en nuestro portafolio:

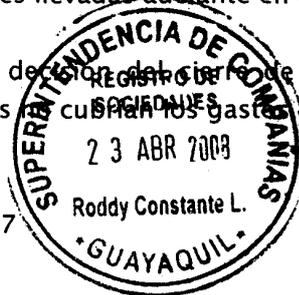
- ◆ A partir del segundo semestre se incorpora la nueva línea BASF, dirigido al segmento de Ornamentales
- ◆ El proveedor ANASAC, también contribuyó al crecimiento de ventas, se incorporaron nuevos productos como: Tanke, Metsul (Herbicidas)

Otro factor que influyó en el resultado, fue la inestabilidad en el precio del Glifosato, ya que Farmagro tuvo la ventaja competitiva de abastecerse de este producto con el proveedor Drexel y posteriormente con Dow AgroSciences, originando como resultado un 23% de margen en comparación al año 2006 que fue de 15%.

A continuación un breve detalle de ciertas acciones llevadas adelante en el año 2007.

- Durante el primer semestre se tomó la decisión de cierre de los siguientes Puntos de Ventas, debido a que sus ventas cubren los gastos operacionales.

<u>PUNTOS DE VENTAS</u>	<u>MES</u>
Guaranda	Febrero/2007
San Gabriel	Marzo/2007
Lago Agrio	Marzo/2007
Loja	Mayo/2007



- Se mantiene el abastecimiento a las sucursales con mercadería suficiente y a disposición de nuestros vendedores, lo que facilitó la entrega de productos a los clientes en el momento oportuno y en la cantidad requerida.
- Descongestionamiento de las bodegas de Quito y Guayaquil, al mantener los inventarios apropiados en las diferentes sucursales en épocas de gran demanda y por el resto del año.
- Liquidación de productos genéricos, que fueron adquiridos a precios demasiados elevados y no eran competitivos en el mercado.
- En lo que respecta a la toma de decisiones de la empresa por las dos gerencias (administrativa - comercial), se basaron en integrar en Farmagro en su "estructura y funcionamiento" formaciones motivacionales para lograr un desempeño efectivo, con su Equipo de trabajo, que se exteriorizaron en resultados destacados en función de lo que esperaba Farmagro.
- Además, se cuenta con personal competente y profesional, no sólo porque poseen conocimientos y habilidades que le permiten resolver eficientemente el dinamismo del mercado agrícola sino también porque manifiestan una motivación profesional sustentada en intereses y valores profesionales el cual ha servido para el crecimiento constante en los resultados de FARMAGRO S.A.
- Proveedores satisfechos con los cambios y los objetivos de Farmagro S.A.

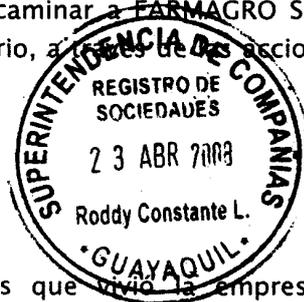
## 1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO

Se ha logrado cumplir con el objetivo de reencaminar a FARMAGRO S.A. como una empresa rentable y líder en el negocio fitosanitario, a través de las acciones tomadas en su debido momento.

## 1.3 HECHOS EXTRAORDINARIOS

En año 2007, las situaciones trascendentales que vivió la empresa fueron las siguientes:

- ❖ Se optimizó al personal. Con estos cambios se logró el dinamismo de las actividades de FARMAGRO S.A., a Diciembre de 2007 existían 123 empleados, reflejándose un incremento de 1 empleado en relación a Diciembre de 2006.



## 1.4 SITUACION FINANCIERA

Financieramente, FARMAGRO S.A. ha cumplido con todos sus compromisos a Proveedores del Exterior y Nacionales, abasteciéndose de inventarios suficientes para poder atender la demanda de los primeros meses del año 2008, manteniendo un promedio del inventario de tres meses y medio.

FARMAGRO S.A., no ha requerido recursos financieros de Bancos ni de Terceros para cumplir oportunamente con sus obligaciones.

### INVERSIONES

**VEHICULOS.**– Se adquirieron 9 camionetas a Diesel para el departamento de ventas y mercadeo y un Jeep 4x2 para el Gerente Comercial, por motivos de reemplazo de vehículos que fueron comprados en los años 1998 y 1999.

8 camionetas sencillas a diesel 4x2 para departamento de ventas	147,607
1 camioneta doble cabina 4x2 para Técnico Jacto	21,405
1 Ford Explorer 4x2 para Gerente Comercial	34,900
<b>Total de inversión en vehículos :</b>	<b><u>203,912</u></b>

**EQUIPOS DE COMPUTACION.**– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 14,634 para reemplazar equipos en matriz y sucursales.

**BODEGA DE REPUESTOS.**– Se adecuó la bodega de repuestos en la bodega Guayaquil, con la finalidad de poder dar un servicio inmediato a nuestros clientes, los mismos que son atendidos en la matriz, el total de esta inversión fue de \$ 9,651

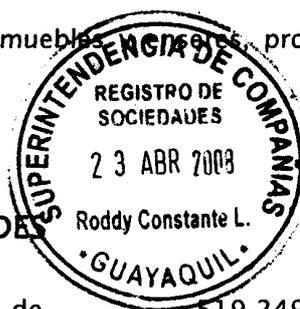
**OTRAS INVERSIONES.**– Se realizaron inversiones en muebles, proyectores, Reloj biométrico por la suma de \$ 9,068

**TOTAL DE INVERSION \$ 237,265**

## 1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

La Utilidad a disposición de la Junta General es de  
Que proponemos sea repartida así:

A la cuenta Reserva Legal	24,141.14
A la cuenta Aumento de Capital en trámite	250,054.52
A la cuenta Reserva Legal para capitalizar	27,783.84
A la cuenta Utilidades Acumuladas de años anteriores	217,270.31
	<b><u>519,249.81</u></b>



## 1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

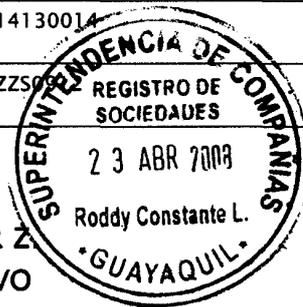
- Fortalecimiento del negocio en la línea Veterinaria, Ornamentales, Arroz y Banano; con la adopción de nuevas líneas.
- La capacitación permanente del personal tanto comercial como administrativo, lo que capitaliza la gestión del talento humano que en su mayoría es joven.

## 1.7 NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Farmagro cumple con todas las normas de propiedad intelectual manteniendo sus licencias y registros con sus respectivas actualizaciones.

TIPO DE SOFTWARE	LICENCIA / AUTORIZACIÓN / ACUERDO
<b>SISTEMAS OPERATIVOS</b>	
Linux Red Hat Advance Server V3.0	0e3a-8240-c6be-227a
Microsoft Windows 98 English OLP A LatAM/ISC Only	11325901ASS104
Microsoft Windows 2000 Profesional	# Autorización licencia: 12563-654XX-S0206
Microsoft Windows XP	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows 2003 Server Standar Edition	JD36K-3GYK-4-3YBHM-CDVG3-469VM
<b>SOFTWARE VARIOS</b>	
Lotus Notes with colaboration	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Lotus Dominio Enterprise (Server)	Código de Farmagro como cliente ante IBM: 0080047
Oracle: Internet developer suite	CSI # 8412100570
Oracle: Database Estándar Edition Cliente	CSI # 8412100570
Oracle: Database Personal Edition	CSI # 8412100570
Citrix Metaframe Xpa	E22YZ-2522Q-43FJ2-23JJB
Microsoft Office 200 Win 32 Spanish	# Autorización licencia: 12563-654XX-S0206
Kaspersky EnterpriseSpace Security International Edition	0748071214130014
Microsoft (R) Office Small Bussiness 2007 Single OPEN No Level	63150403ZZSP

JOSE ANTONIO SEILER Z  
PRESIDENTE EJECUTIVO



VICENTE NOVILLO  
GERENTE ADMINISTRATIVO

NORMAN CEVALLOS  
GERENTE COMERCIAL