

Guayaquil, 13 de febrero del 2009

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

EJERCICIO ECONOMICO 2008

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 durante el ejercicio del año 2008, junto con el Balance General y el Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2008.

ANTECEDENTES: LA SITUACIÓN AGRÍCOLA EN EL AÑO 2008

El año 2008, fue muy bueno para el sector agrícola ecuatoriano. Los productos agrícolas como: arroz, maíz, soya; de manera especial gozaron de excelentes precios durante todo el año 2008. El clima favoreció la siembra de estos y otros cultivos ayudando a la demanda de insumos de productos fitosanitarios.

El alto precio del petróleo durante los III trimestres del año 2008, favoreció que los precios de la mayoría de los productos agrícolas, que eran usados como biocombustibles, se mantengan altos (maíz, soya, palma). Esto incrementó la demanda de los agroquímicos lo que también hizo subir los precios de los "commodities" (glifosato, aminos, atrazinas, etc.).

En el mes de septiembre de 2008, vino el "crack" o la caída del mercado bursátil en los Estados Unidos, lo que originó el desplome del precio del petróleo, provocando también el derrumbe de los precios de los "commodities".

Durante el año 2008, se incorporaron nuevos productos y líneas al portafolio de FARMAGRO S.A., como: Ourofino - Health Care y Agrosiences, Anasac (Legend - bispiribac sodium, Derby - imazatapyr).

En el primer semestre del año 2008, las ventas de los productos: Glifosato y Amina, fueron excelentes lo que ayudo en el volumen y precios de ventas.

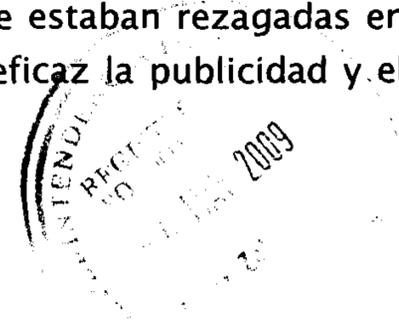
FARMAGRO S.A., en el año 2008, alcanzó una venta de \$ 21,9m versus \$ 14,9m de 2007; originándose un incremento de \$ 6,9m, equivalente al 46.43%.

El crecimiento de FARMAGRO S.A., se da por la incursión de las nuevas líneas / productos; que es de: \$4,3m aportando a las ventas totales con un 20.02%, los productos tradicionales con \$2,5m, con una aportación del 11.69%, lo que suma \$6,9m, aportando a las ventas a nivel nacional con un 31.71% y un 46.43% sobre el crecimiento de 2007.

1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se cumplió el plan con un crecimiento del 46.43%. Debido a las estrategias comerciales y a la buena administración y además porque **FARMAGRO S.A.**, cuenta con un personal altamente calificado, el cual ha demostrado:

- ◆ Un buen trabajo técnico desarrollado en campo, acompañado con el trabajo de mercadeo especialmente en lo que se refiere: Introducción, Promoción y Publicidad, de los productos del portafolio de FARMAGRO S.A.
- ◆ Se realizaron reuniones mensuales y trimestrales con el Equipo de Ventas, con el objetivo de revisar el cumplimiento del presupuesto de ventas y a la vez destacar los puntos más importante en considerar como: estrategias "como se desarrollará el plan de mercadeo" y con los recursos "qué es lo que se necesita", lo cual se llevo a cabo como:
 - Abastecimiento oportuno y disponibilidad de inventarios.
 - Consolidación de nuevas líneas como: Basf Ornamentales, Anasac, Ourofino - Agrosiences, Foragro.
 - Precios competitivos en mercados genéricos como: Glifosato, Amina, Atrazinas, Paraquat.
 - Mejor cobertura y frecuencia de servicio en mercados agrícolas.
 - Innovación con productos diferenciados y actividades de mercadeo como: Combos de productos y Packs.
- ◆ Se ha logrado la reposición de las marcas tradicionales que estaban rezagadas en el mercado agrícola, manejándose de manera eficiente y eficaz la publicidad y el merchandising.



1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO

Se ha logrado cumplir con el objetivo de mantener a la compañía 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 2008, 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 2008 existían 123 empleados, reflejándose un incremento de 2 empleados en relación a Diciembre de 2007.

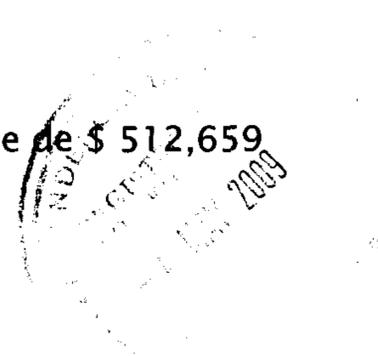
1.4 SITUACION FINANCIERA

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 2009.

FINANCIAMIENTO EXTERNO - PRESTAMO BANCARIO

En vista del importante crecimiento en ventas de \$ 6,9m que ha tenido la Empresa durante el año 2008 que demandó mayor capital operacional para cubrir obligaciones con nuestros proveedores de inventario, y en razón de que la proyección de recaudación entre septiembre y octubre de 2008 no se cumplió, existiendo durante estos meses, una disminución de la recaudación efectiva de \$ 375,807, tuvimos que realizar un préstamo al LLOYDS BANK por \$ 500,000 con una tasa de 8.50% anual, a pagarse en 120 días, (Febrero 21 del 2009), generando un gasto financiero de \$ 12,659, préstamo que fue utilizado para cancelar facturas vencidas y por vencerse de nuestro proveedor ANASAC, quién nos concedió el 2% de interés mensual (24% anual) por pronto pago \$ 18,329. Nuestra decisión de pagar en forma anticipada fue debido a que el monto de compras realizadas por FARMAGRO a ANASAC había cubierto el cupo asignado y nos solicitaron garantía adicional de ECUAQUIMICA para continuar con los despachos, condición que Farmagro no aceptó.

El pago neto realizado a ANASAC, en Octubre 21 del 2008 fue de \$ 512,659



INVERSIONES

VEHICULOS.– Se adquirieron 6 camionetas a Diesel, 4 camionetas a gasolina para el departamento de ventas y mercadeo, un camión de 13.5 tonelada métricas para la distribución y cinco motos para mercadeo (Desarrollistas), la inversión se la hizo con el fin de renovar el parque automotor de vehículos del año 2000 y 2001 y por la inclusión de nuevo personal de ventas y mercadeo.

5 Camionetas cabina sencilla a Diesel para departamento de ventas	93,727.50
1 Camioneta cabina sencilla 4x4 a Diesel para departamento de ventas (Manabi)	24,255.50
4 Camionetas cabina doble 4x2 a Gasolina para departamento de mercadeo	87,264.16
1 Camión más furgon para Distribución	73,522.00
5 Motos para Desarrollistas	10,973.52
Total Inversión	<u>289,742.68</u>

MONTACARGA.– Se adquirió un montacarga para reemplazo del anterior que por su antigüedad presentaba daños frecuentes y generaba considerables gastos de reparación y mantenimiento, el costo de este activo fue de \$ 30,800.

EQUIPOS DE COMPUTACION.– Se adquirieron equipos por el monto de \$ 16,275 para reemplazar equipos en matriz y sucursales.

MAQUINARIAS EN GENERAL.– Se adquirió un equipo de sellado continuo y un equipo de sellado a inducción para agilizar y modernizar el reenvase de productos, el costo de la inversión fue de \$ 4,408

OTRAS INVERSIONES.– Se adquirieron muebles y enseres, equipos de seguridad, equipos de aire acondicionado para las sucursales de la costa por la suma de \$ 22,721

TOTAL INVERSION \$ 363,947

1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

La utilidad a disposición de la Junta General es de \$ 1.236.724.97 que proponemos sea repartida así:

A la Reserva Legal	\$ 174.311.20
A la cuenta Utilidades Acumuladas	<u>1.062.413.77</u>
	\$ 1.236.724.97

1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

- En vista de que en la declaración de impuesto a la renta correspondiente al ejercicio 2008 terminaremos de amortizar tributarmente la pérdida US\$ 242.329.10 de 2003 que consta en el Patrimonio, sugerimos a la Junta General el traspaso a la Reserva de Capital.
- Mantener el esquema de distribución y ventas.

- Consolidar las nuevas líneas incorporadas al portafolio.
- Buscar nuevos proveedores que sumen al portafolio de FARMAGRO S.A., para incursionar en los segmentos del mercado, donde no estamos presentes.
- Liquidar inventario sin movimientos, independiente de su margen, pensando en la liquidez y rotación.
- Fortalecer el crecimiento de FARMAGRO S.A. capacitando al personal.

1.7 NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

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

SISTEMAS OPERATIVOS	
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 Standard Edition	JD36K-3GYK-4-3YBHM-CDVG3-469VM (CITRIX)
Microsoft Windows 2003 Server Standard Edition	M2BGV-PJRVX-RCRQJ-JWW6P-WVHC6 (Ays)
Microsoft Windows Vista Bussines OEM (8 Licencias)	Licencias preinstaladas en compra de Equipos nuevos
Microsoft Windows SVR STD 2008 32 BIT/X64 SPA (2)	00150-073-490-749
SOFTWARE VARIOS	
Lotus Notes with collaboration	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 Edición 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	748071214130014
Microsoft (R) Office Small Bussiness 2007 Single	63150403ZZS0912
OPEN No Level	
Microsoft (R) Office Pyme 2007	00732-415-804-261
SYMC PCANYWHERE HOST & REMOTE 12.1 (5 Licenc)	0001440

JOSE ANTONIO SEILER Z.
PRESIDENTE EJECUTIVO

VICENTE NOVILLO
GERENTE ADMINISTRATIVO

NORMAN CÉVALLOS
GERENTE COMERCIAL