

## INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS AÑO 2001

---

Señores Accionistas  
**FERTISA, FERTILIZANTES I SERVICIOS S.A.**  
Guayaquil – Ecuador.

Dando cumplimiento a lo estipulado tanto en el Estatuto Social de la empresa como en la Ley de Compañías según resolución # 92-1-4-3-0013 expedida el 18 de Septiembre de 1992, pongo a vuestra consideración el informe anual de actividades desarrolladas y resultados obtenidos durante el ejercicio Económico correspondiente al año 2001.

### ASPECTOS GENERALES

El año 2001 ha sido de grandes eventos en Fertisa; El más importante, en el aspecto positivo, fue el inicio de los trabajos de conversión de las bodegas C,D y E para el manejo de mercadería al granel, lo que redundará en importantes ahorros para la empresa en el manejo de los inventarios.

Por otro lado continuamos con la construcción del nuevo muelle de Fertisa, obra que se ha visto demorada por la necesidad de realizar un reforzamiento al diseño original debido a problemas con los suelos adyacentes a nuestras instalaciones.

El presente informe tiene como objetivo resaltar los eventos más importantes del año del negocio y, presentar una reseña de los logros que hemos obtenido sobre la base del esfuerzo de todo el equipo de trabajo.

### COMENTARIOS DE LOS RESULTADOS OPERACIONALES

#### VENTAS

Hay que destacar que durante el año 2001, la Empresa ha continuado realizando notables esfuerzos tendientes a incrementar sus volúmenes de ventas, lo cual no fue posible conseguirlo.

El volumen de ventas, comparado con el año anterior se cumplió. Es decir, se vendió prácticamente lo mismo a pesar de hechos que tuvieron una incidencia directa como son: entrada de otros proveedores al mercado directo, crisis en el sector agrícola por precio de productos.

De igual manera desde Septiembre del año 2001 la Empresa incorporó la línea de Acero a su portafolio de productos, con lo cual obtuvo ventas de 2,474 TM.

Así mismo, se ha continuado realizando acciones para el desarrollo de productos como la introducción directa de otros fertilizantes, desarrollo de días de campo y ventas de productos compuesto, lo cual aspiramos completar en el 2002 con la incorporación de nuestro nuevo gerente comercial.



*[Signature]* 11 ABR. 2002



La difusión entre nuestros distribuidores y clientes de la obtención de la certificación de nuestro Sistema de Calidad ISO 9002, y el cumplimiento de la misma nos hace diferentes a la competencia, lo que nos ha permitido neutralizarla en el mercado y así mantener el liderazgo que supera el 65% de participación.

#### COSTO DE VENTA

Los costos en general se han reducido principalmente por la disminución en los volúmenes vendidos, tenemos un incremento importante en la mano de obra dado principalmente por la revisión de las tarifas en el 42%, y por haber transferido una mayor cantidad de sacos a las bodegas satélites, este ultimo rubro debido a la conversión de bodegas de sacos a granel.

#### GASTOS FINANCIEROS

El incremento considerable en relación con el año 2000, se debe principalmente a los intereses del proyecto muelle y a los nuevos préstamos recibidos por la empresa de las siguientes instituciones/organismos:

|            |     |           |
|------------|-----|-----------|
| C.A.F.     | USD | 3'000,000 |
| PRODUBANCO | USD | 4'000,000 |

Con tasas del 7.37% y 11% respectivamente.

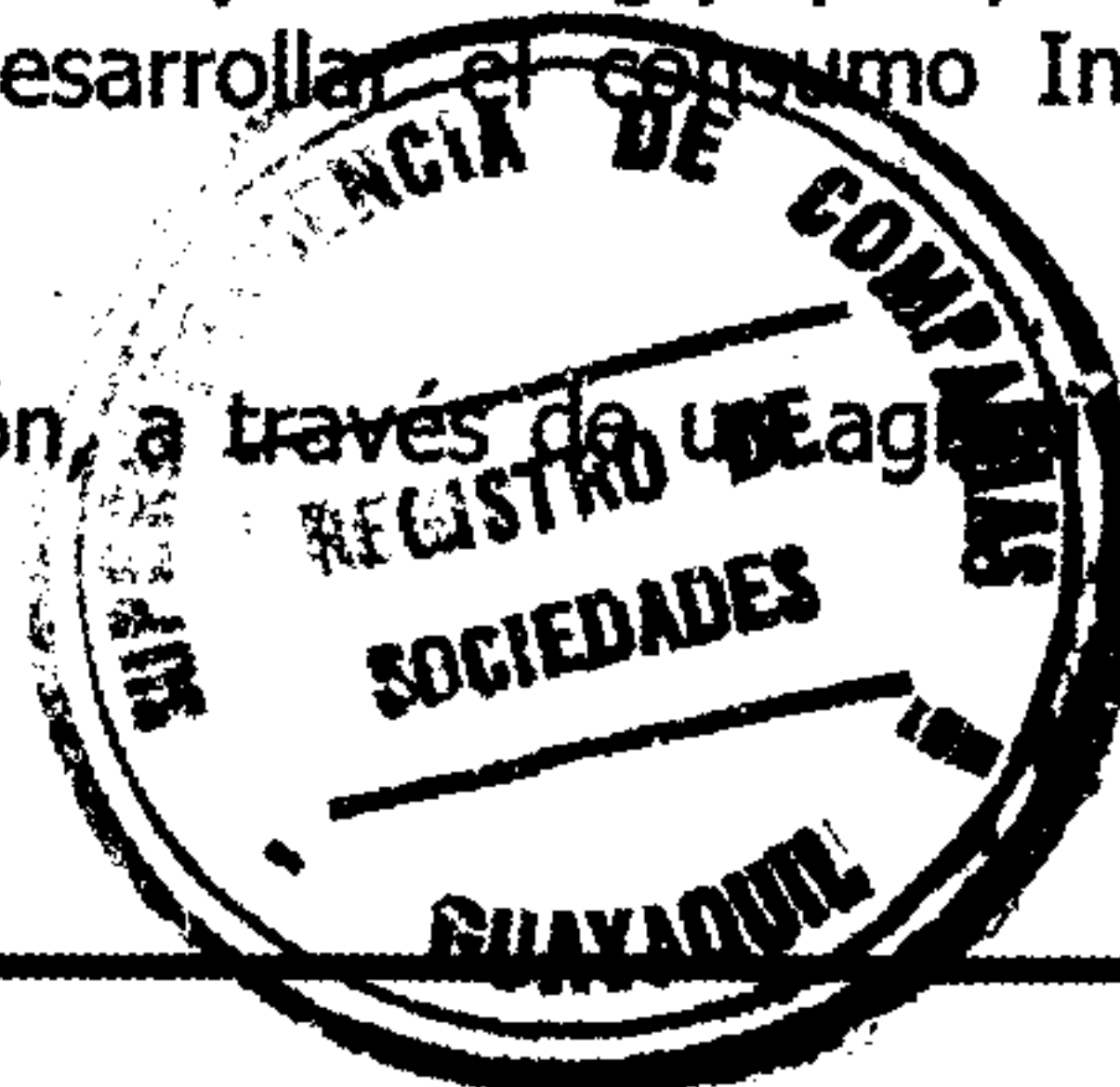
#### RESULTADO DEL EJERCICIO

Durante el año 2001, debido a la crisis económica del País, el incremento de la Inflación y otros factores de inestabilidad, incertidumbre y desconfianza general frente al futuro Económico y Político del país, no fue posible generar Utilidad en la operación del negocio, se obtuvo una Pérdida neta del Ejercicio que asciendo a USD 10.920.84.

| PRINCIPALES INDICADORES FINANCIERO | 2001 | 2000 |
|------------------------------------|------|------|
| Liquidez - corriente               | 1,26 | 1,22 |
| Prueba Acida                       | 0.50 | 0,48 |
| Solvencia                          | 0.65 | 0,76 |

#### PERSPECTIVAS DE LA UNIDAD

1. Incrementar las ventas en un 12,05% lo que nos permitirá consolidar nuestro liderazgo en el mercado de fertilizantes, actualmente del 65% al 70%.
2. Adecuaciones de las bodegas para mejorar la eficiencia y control de la operación, a través de una simplificación de las operaciones que redundará en menores costos .
3. Incursionar en la producción de nuevos productos que respalden el liderazgo de la compañía.
4. Fomentar el uso de nuevas presentaciones (sacos de 500 y 1000 kg.) que permitan dar alternativas a nuestros grandes clientes, así como desarrollar el consumo Industrial y Camaronero.
5. Desarrollo en áreas con mayor potencial de tecnificación, a través de un plan de cultivos demostrativos y días de campo.



11 ABR. 2002

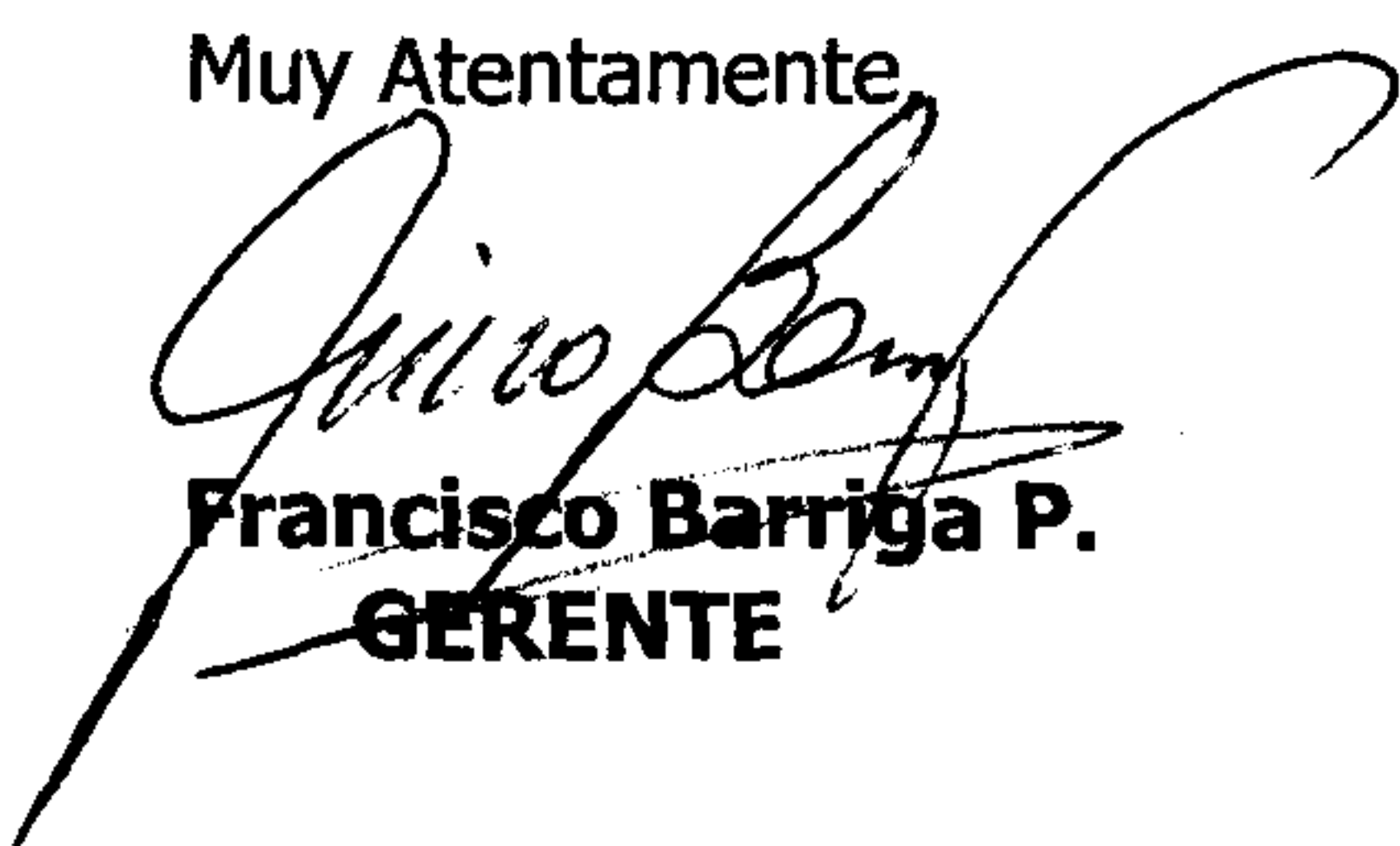


Lo expuesto representa los puntos más sobresalientes de la actividad desarrollada durante el Ejercicio 2001, considero que la empresa ha cumplido a cabalidad con las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas.

Para conocimiento y aprobación en Junta General de Accionistas, adjunto los Estados Financieros correspondientes al Ejercicio Económico del año 2001, así como el informe del comisario con su opinión profesional emitida luego de la revisión de la Contabilidad de la Empresa.

9 de abril de 2002

Muy Atentamente,

  
**Francisco Barriga P.**  
**GERENTE**

11 ABR. 2002

