

FERMAGRI

Quito, Marzo 9 del 2008

Señores Accionistas:

Referente al desempeño de la compañía en el período comprendido entre enero a diciembre del año 2008, debo informarles lo siguiente:

Entre los meses de Marzo a Agosto hubieron subidas permanentes y bruscas subidas de los precios a nivel internacional debido a un incremento no programado de la demanda a mundial lo que produjo que se presente escasez en el mercado local en la mayoría de los fertilizantes que comercializamos, derivando también un importante incremento en los precios locales; ventajosamente esta situación la pudimos cubrir debido a que entre los últimos meses del año 2007 y primer trimestre del año 2008 elevamos de manera importante los niveles de inventarios.

A partir del mes de Septiembre la situación cambió radicalmente, los precios empezaron a bajar y se normalizó el suministro.

El ritmo de ventas entre Enero y Agosto fue ligeramente mas bajo que el presupuestado en volúmenes y bastante mas alto en valores. A partir de Septiembre el volumen de venta cayó a casi el 50% en volumen hasta Noviembre, recuperándose algo en Diciembre. Esta baja se debió por el incremento de los stocks por parte de los clientes y a una reducción de la fertilización durante casi todo el año.

VOLUMENES DE VENTA TM

AÑO 2007	AÑO 2008	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2009	% VARIACION
13,134	10,997	(16.28)	10,454	(5.19)

VENTAS US\$

AÑO 2007	AÑO 2008	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2009	% VARIACION
7'031,991	9'647,010	37.19	9,399,203	2.64

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS US\$

AÑO 2007	AÑO 2008	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2009	% VARIACION
548,988	2'370,398	431.69	1,237,149	192.67



En lo referente a las ventas podemos observar que mientras crecimos en US\$ un 37.19% en relación al año 2007, en volumen decrecimos un 16.28%, esto como comenté debido a que la gran mayoría de clientes bajaron el nivel de fertilización por los altos precios de los fertilizantes.

En cuanto a los resultados estos crecieron en un 431.69% en relación al 2007 debido a los altos márgenes que pudimos hacer por la compra oportuna de inventario.

En lo referente a la cartera no tenemos mayores problemas en cuentas incobrables, aplicaremos únicamente US\$ 10.794.55. Al cierre del año 2008 la rotación de la cartera fue de 55 días.

Sobre los inventarios, cerramos con un nivel de US\$ 2'541,542.84 que representan 104 días de rotación. Por la situación que se ve para el año 2009 creemos oportuno bajar el nivel de inventario hasta los 45 días.

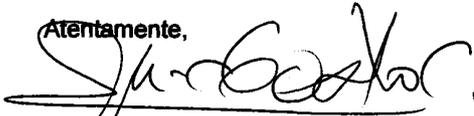
Referente al nivel de endeudamiento, cerramos con una deuda a Bancos de US\$ 450,000.00, con proveedores US\$ 998,343.12 y con los Accionistas US\$ 175,000.00.

OTROS ASUNTOS RELEVANTES:

Compramos un terreno de 8.500 m2 en el km 16.5 de la vía a Daule en US\$ 320.000 incluye oficinas y un pequeño galpón. En dicho terreno vamos a construir las bodegas de Fermagri en Guayaquil y montar una planta de Nitrato de Calcio líquido. La planta de Nitrato de Calcio está produciendo desde el mes de Noviembre y estamos en proceso de introducción del producto en el mercado. La construcción de la bodega planeamos hacerla a partir del mes de Mayo del 2009.

Pensamos que el año 2009 será bastante duro para el sector floricultor que representa alrededor del 80% de nuestra venta y estimamos que una buena cantidad de fincas si no salen bien en la venta de San Valentín quebrarán. Nosotros desde hace unos meses redujimos drásticamente nuestra cartera de clientes y nos hemos concentrado con los mejores, que pensamos que podrán mantenerse en el negocio.

Atentamente,



ERIC CASTRO CORAY
Gerente General

