

ambagro s. a.

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS**

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016

Señores accionistas:

Mediante el presente informe, la Gerencia General pone en conocimiento de los señores accionistas y de las autoridades de control los resultados obtenidos por la Empresa en el período Enero 1 – Diciembre 31 del año 2016.

En el presente documento la Administración detalla el movimiento de Ambagro tanto en las ventas cuanto en las gestiones realizadas, analiza los índices alcanzados en el desarrollo de sus actividades y describe las proyecciones delineadas para el año 2017.

ANTECEDENTES:

AMBAGRO, es una Empresa consolidada en base al apoyo manifiesto de sus clientes quienes por 23 años han confiado en la calidad de los productos ofertados, en el buen servicio otorgado y en el respaldo técnico ofrecido.

Nuestros objetivos se trazaron en base a los logros alcanzados en los años anteriores, al empeño del equipo de trabajo, al respaldo de sus proveedores internacionales y a la oportuna asistencia de las entidades financieras.

Nos habíamos propuesto entre otras actividades de interés, lo siguiente:

1. Mejorar el promedio de días al cobro.
2. Ampliar la oferta de productos y motivar a los vendedores.
3. Cumplir el presupuesto de ventas manteniendo los márgenes operativos.
4. Continuar con la estricta disciplina de gastos y austeridad.
5. Cumplir adecuada y oportunamente con las demandas de los organismos del Estado.

Quiero señalar algunos factores que determinaron el rendimiento final y afectaron al desarrollo de las actividades, a saber:

1. Fue en general un año de clima favorable a las ventas de fungicidas curativos. Aunque el último trimestre fue seco y de calores extremos.

2. La Gerencia asumió el compromiso de incrementar las ventas y alcanzar la meta diseñada y gestionó en todos los niveles con ese fin, consiguiendo la Empresa un aumento total en valores del 21.36%, lo cual refleja el empeño y buena actitud del equipo de ventas.
3. Se tramitaron nueve importaciones de agroquímicos de cuatro proveedores internacionales.
4. Los gastos de mano de obra en el trabajo de envasado se ubicaron contablemente en los costos de producción de los pesticidas afectando directamente al costo del producto sin embargo los márgenes de ventas alcanzaron el 32.64%.
5. Los gastos operacionales disminuyeron en el 1.04% con relación al año anterior.

La confianza de nuestros proveedores internacionales se mantiene en buen nivel, lo cual es un importante aporte a nuestra operación porque viabiliza la gestión y disminuye los costos de operación.

En el medio financiero hemos conseguido cuatro operaciones crediticias. Contamos con la garantía de las instalaciones a favor del Banco de Guayaquil quienes nos han facilitado dos créditos. Tenemos un crédito prendario otorgado por Uninova. El Banco Internacional nos ha facilitado también un préstamo.

Hemos cuidado nuestras fortalezas, de las cuales, las más importantes son: la calidad de los productos, los precios competitivos, el conocimiento del mercado, el prestigio ganado, la honestidad de nuestros actos, la buena atención a los clientes, la armonía interna del personal de trabajo, la confianza de nuestros proveedores internacionales, el respaldo de la banca local y el cumplimiento oportuno de nuestras obligaciones con el Estado.

Debemos mejorar en los días al cobro, debemos aumentar nuestras ventas en productos y montos. Deberíamos acrecentar nuestra zona de influencia directa. Debemos cuidar la rentabilidad. En fin, debemos cuidar lo que hemos logrado y no desmayar en nuestro empeño de ser eficientes y eficaces.

En cuanto al ambiente nacional podemos señalar que en este año continuó la contracción económica gubernamental que afectó directamente a la economía. En el año 2016, como país, incrementamos la deuda interna y externa para sostener la liquidez destinada a la infraestructura y el gasto corriente.

La Agricultura y los agroquímicos son fundamentales en la producción nacional por ello la crisis debe constituirse en un reto. A pesar de la contracción económica y sus consecuencias, todos tenemos que alimentarnos. El equipo de trabajo de Ambagro no ha perdido de vista este detalle y no ha declinado en sus aspiraciones intentando alcanzar sus propósitos de sostenibilidad y crecimiento.

RECURSOS HUMANOS

La conformación de la Compañía en cuanto al **recurso humano** es la siguiente:

El personal Administrativo está compuesto por el Gerente General y cuatro profesionales: Las Señoritas Contadora, Secretaria, Ayudante de Contabilidad y el Señor Asistente de Gerencia.

El equipo de ventas cuenta en la zona centro con un Ingeniero Agrónomo representante de ventas y dos extensionistas que respaldan la gestión técnica y comercial.

La zona Norte está a cargo del vendedor y con dos profesionales extensionistas de apoyo.

En Pichincha se cuenta con un distribuidor.

El Austro es atendido ocasionalmente por la oficina central.

Como personal de ventas están considerados también el señor Bodeguero y su equipo de trabajo, de seis operarios, quienes se ocupan del proceso total de envasado y despacho de los productos.

AMBITO LEGAL

Los organismos estatales de control buscan la aplicación y el cumplimiento de leyes y reglamentos, así:

El Servicio Nacional de Aduanas mantiene la implementación de procesos electrónicos de importación de manera concatenada con Agrocalidad y autoriza mediante la Ventanilla Única Ecuatoriana las compras internacionales controlando su legalidad mediante los registros actualizados por Agrocalidad.

Agrocalidad vigila todos los procesos técnicos y ha ampliado y reorganizado su accionar otorgando a las oficinas provinciales mayores facultades y mejor campo de acción, lo cual ha facilitado nuestras gestiones de registros, autorización de etiquetas y trámites de importaciones. El Sistema Guía contiene toda la información necesaria que nos corresponde, actualizada.

Para cumplir adecuadamente con el Ministerio del Ambiente hemos conseguido nuestro registro de generadores de desechos peligrosos. Estamos cumpliendo con el plan ambiental reconocido y está gestionándose el plan de minimización y manejo de desechos plásticos. Continúa vigente el contrato de servicios de incineración de desechos con la Empresa INCINEROX.

El Ministerio de Relaciones Laborales hace un seguimiento a nuestro cumplimiento del Sistema de Gestión de Riesgos del Trabajo con atención en salud y seguridad. La ejecución de estas tareas las llevamos en conjunto la Administración y el Comité Paritario conformado por el personal de la Empresa y el asesoramiento puntual de la señora Ingeniera Adriana Guerrero de TALENTPOOL.

Hemos cumplido con nuestras obligaciones frente a La Superintendencia de Compañías, la Dirección de Registro de Datos, el Servicio de Rentas Internas, el Seguro Social, la Agencia de Regulación y Vigilancia Sanitaria, los Bomberos, el Gobierno Provincial y el Municipio.

RESOLUCIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS

En el año 2016 se realizaron dos reuniones de Directorio:

1.- El día 22 de Marzo, Junta General Ordinaria dando cumplimiento al Artículo 234 de la Ley de Compañías, se presentan los informes y balances del ejercicio económico 2.015. En esta Asamblea se resuelve aprobar los informes y balances. Se designó al señor Ingeniero Oswaldo Reinoso, Comisario Revisor y al señor Doctor Marco Altamirano, Auditor Externo.

2.- El día 15 de Noviembre, Junta General Universal para conocer la renuncia del Doctor Marco Altamirano a su responsabilidad como Auditor Externo y consecuentemente, designar a los señores de la Empresa Willi Bamberger como Auditores Externos.

ANALISIS DE LAS VENTAS.-

El plan de ventas para el año 2016 fijó la meta de 1.500.000 dólares y se consiguió vender 1.480.379.19 dólares, es decir que para cumplir con el presupuesto nos faltó apenas el 1.31% de lo proyectado, sin embargo, positivamente debo señalar que hemos logrado nuestro mejor monto histórico.

Del Universo de 159 clientes, el 95% de quienes están en el Norte han crecido con sus compras mientras que en el Centro crecen el 88%. También hay un incremento en algunos de los clientes atendidos por la

oficina, igual que en el Sur, lo que nos deja con un índice de crecimiento del 21.36 %. Valores que se reflejan directamente en los montos de ventas.

Las condiciones de clima, altitud, orografía y suelo de nuestra serranía permiten cultivar una gran variedad de productos agrícolas lo cual mejora las opciones comerciales, e incluso minimizan la influencia de la estacionalidad climática, este hecho se refleja en los resultados que se detallan en los cuadros expuestos.

Las ventas son cuantitativamente mayores en las provincias en donde Ambagro ejerce una atención directa: Tungurahua, Chimborazo, Carchi, Imbabura y en el cantón Salcedo.

Son estables y medianas en la zona de influencia del distribuidor: en Pichincha y Cotopaxi.

Se mantienen regulares con los clientes que son atendidos por la oficina.

En el Sur, se han recuperado relativamente bien a pesar de la atención no tan oportuna ni adecuada.

Tungurahua y Chimborazo consiguen un crecimiento en referencia a los años anteriores. Se debe sostener este rendimiento que en el año 2016 con sus 73 clientes se incrementa en el 16.26%.

En Salcedo, nuestro mejor cliente individual por muchos años, las ventas también se incrementan, en el 12.38% frente al año anterior y son el 17.23% de las ventas totales.

En el Norte el vendedor ha logrado una notoria superación aumentando en el 34.85 % sus ventas. En Carchi crece el 20.85% y en Imbabura el 57%. El Norte suma el 40.92% del monto con 59 clientes.

El Distribuidor en Pichincha y Cotopaxi consigue en este año crecer en el 10.23 %, lo cual es positivo pero debemos insistir y recuperar los niveles anteriormente alcanzados.

El Sur fue atendido medianamente en este año por lo que se logró recuperar un poco del espacio que fue nuestro. El reto queda pendiente para el año 2017.

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS POR ZONAS

Tradicionalmente hemos mantenido una **zonificación geográfica** que la debemos conservar para poder comparar los resultados y observar la evolución de los logros alcanzados.

El área geográfica atendida por AMBAGRO está zonificada de la siguiente manera:

Zona Norte:	Carchi e Imbabura
Zona Pichincha:	Pichincha y Cotopaxi.
Zona Centro:	Salcedo, Tungurahua y Chimborazo
Austro:	Azuay y El Oro
Zona Sur:	Guayas y Los Ríos

Los datos explican con claridad el crecimiento global en ventas alcanzado del 21.36% en relación al año anterior. Las cifras reflejan el rendimiento individual de los vendedores y desarrollistas. Se practica un seguimiento de tal manera que se les pueda presionar en busca de mejores resultados.

Se ha buscado que las reuniones de seguimiento sean además jornadas de motivación. En estas charlas la Gerencia ha explicado claramente la situación de la Empresa, sus debilidades, sus compromisos pendientes, las necesidades y las posibilidades reales de mejorar nuestros rendimientos de tal manera que se ha logrado una comunión entre las necesidades de Ambagro y las aspiraciones de los empleados.

En el año 2012 alcanzamos ventas por 1.342.277 dólares, nuestro mejor monto histórico hasta el año 2015. Desde entonces hemos perdido por razones ajenas a nosotros la posibilidad de vender nueve productos. Con la intención de mejorar nuestras ventas y contrarrestar estas pérdidas, hemos gestionado en estos cuatro años, el ingreso de once productos nuevos a nuestra lista lo que nos han permitido sostener y recuperar las ventas, por ello en este año hemos logrado nuestro nuevo mejor monto histórico: 1.480.379 dólares.

Semanalmente la Administración ha conseguido la atención del equipo de ventas para informar sobre los logros parciales e individuales subrayando la buena actitud del personal y motivando con la gratitud expresada. Se ha creado un vínculo muy fuerte entre los grupos de trabajo en cada sector zonal con un ambiente de armonía interna que se ha extendido al equipo de planta central, de tal manera que las necesidades de Ambagro se han resuelto con la participación de todos.

MARGEN OPERACIONAL.-

En el ejercicio contable del año 2016 hemos incluido en el valor de los productos terminados disponibles para la venta el valor de la mano de obra del trabajo de envasado, el cual es cumplido por siete obreros que trabajan en bodega. Esta operación aritmética genera el costo real sobre cada unidad por vender y por lo tanto determina el margen entre el costo real de cada unidad y su precio real de venta.

La influencia de la mano de obra es del 5.43% sobre el costo de lo vendido. Son \$ 54.206.58 registrados en el valor total del costo de producción de lo vendido en el año, que suman 998.045.45 Usd.

En este año, con la inclusión expresada es del 32.64%.

El margen de operación determina la posibilidad de ganar el suficiente dinero para cubrir los gastos operativos y crear el beneficio de la utilidad, es decir que siendo un índice gravitante sobre el bienestar económico de la Empresa debe ser cuidado al detalle.

Cada producto tiene su propia condición comercial que está marcado entre otros factores, por el origen, por la competencia, por sus propias características de funcionalidad, y por sus presentaciones en oferta.

MOVIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.-

En el año 2016 hemos ofertado a nuestros clientes el menú de 35 productos cuya clasificación es la siguiente: 7 Fertilizantes Foliar, 8 Bio estimulantes, 10 Fungicidas, 5 Insecticidas, 2 Coadyuvantes y además, 3 Herbicidas.

El ingreso de 6 productos nuevos en oferta ha incrementado nuestra cantidad de unidades vendidas en 18.976.37 lo cual incidió en el volumen de ventas en 135.545 dólares más.

FOLPAN con 19.274 kilos vendidos logra un incremento de 6.91%. DOVEX con 12.753 Litros de venta aumenta el 20.78%. Las 3 fórmulas foliares GREEN TOP en conjunto nos dan una venta global de 9.745 Kilos, 1000 kilos más que el año anterior.

El quinto y sexto nivel de ventas lo ocupan el fertilizante GOLDEN FOS y el insecticida OLATE. El sexto producto de valores en ventas es el bioestimulante ODIN.

Han decrecido en el volumen de ventas: Olate, Odin, Golden K, Glifosato y Keltone Mlx.

Del herbicida Metsulfuron Methil que se vende por primera vez se comercializaron apenas 4.76 Kilos con un margen del 68.53%, esto se debió a que la idea fue vender en el NorOriente pero no conseguimos el impacto planificado. De Metsulfuron, la dosis de uso es de apenas 15 Gramos, es decir se comercializaron 318 dosis. Esta es una tarea pendiente para el año 2.017.

En resumen, 20 productos de los 35 que conforman nuestro portafolio participaron con el 90.29% de lo vendido, los restantes 15 productos aportaron con el 9.71%, lo que quiere decir que todos los plaguicidas juegan en favor de los beneficios de Ambagro y no deben ser excluidos.

Un poco más de la mitad de nuestras ventas en numerario son los fungicidas y su margen es bueno. Los márgenes que nos dejan los Bioestimulantes, los Microelementos, el Acidulante, los Fertilizantes y los Insecticidas son muy buenos. Es indispensable mejorar la rentabilidad del Adherente. La rentabilidad de los herbicidas no es comparable, es menor pero la rotación debe ser mayor para compensar el beneficio.

En detalle, en el año 2.016, el rubro más importante por volumen, en nuestras ventas es el de los Fungicidas, con el 51.12% y un crecimiento notable del 35%. Los insecticidas se han vendido más en el 7.74%, y copan el 20.87% del total. La comercialización de los Bioestimulantes decreció un 12% y constituyen el 8.92%.

Los Fertilizantes aportan con el 7.10% y frente al año anterior aumentan el 23.79%. La venta de Herbicidas en porcentaje se mantiene frente al total pero crece el 23.88 con respecto al año 2015.

Los Microelementos aumentan el 44.52% y suman al total el 3.96%, el Adherente se mantiene y el Acidulante tiene un crecimiento del 39.74% en sus valores vendidos.

Ambagro no puede descuidar ningún segmento y tampoco a ningún producto porque a pesar de las diferencias en costos y ventas todos los plaguicidas suman ganancias que permiten cubrir los costos de operación.

PARTICIPACION 2.016.- POR PROVEEDOR

El movimiento comercial cuenta en el año 2016 con el respaldo de 5 proveedores internacionales y de pequeños proveedores nacionales. Las ventas en función de cada una de las empresas se explican con claridad en los siguientes cuadros:

Incuestionablemente nuestro mejor aliado es UNIVERSAL HOPE, empresa de origen alemán que nos otorga crédito sin mediación bancaria. Sus productos nos dejan una buena rentabilidad y son muy cotizados en el mercado por su calidad. Les debemos gratitud por el apoyo constante desde hace varios años. En el 2016 hemos crecido con UNIVERSAL el 7.36%.

La Empresa española SAIGNER ADIEGO HNOS. nos exige carta de crédito bancaria por su oferta de productos nutricionales de buena calidad que comercializamos con excelentes márgenes.

MAKHTESHIM nos respalda con su producto FOLPAN desde hace 24 años. Por razones técnicas y legales estamos pagando una tasa de 5% en su importación lo cual incide en el margen a pesar del ajuste en el precio de venta.

La comercialización de GALIGAN en este año nos permitió recuperar el margen en 2.76 puntos porcentuales. Con MAKHTESHIM en este año crecimos con el 27.92%.

Otra Empresa que nos facilita el crédito directo tiene su sede en la India, es SHARDA CROPChem a quienes estamos comprando actualmente 4 insecticidas y 3 fungicidas.

Los proveedores nacionales han copado el 6.63% de nuestros montos de venta. BIESTERFELD de Alemania, con el fertilizante M.A.P, a pesar de una participación mínima sumó 11.839 dólares a los resultados, los mismos que ayudan a sostener nuestros gastos.

REGISTROS ANTE AGROCALIDAD.-

Los procesos de registración de los plaguicidas ante Agrocalidad son costosos y agotadores, pero al final, muy satisfactorios, como ocurrió en Noviembre con la consecución definitiva del registro de FOXANIL, para el efecto contamos con el respaldo de la Compañía TRUSTECHEM y en lo técnico, de la Empresa ASEPRAG. Foxanil venderemos desde el año 2.017 y seguramente nos dará satisfacciones económicas.

Nuestros primeros esfuerzos en el afán de contar con registros propios se dedicaron a tres moléculas: FOXANIL, MEDEX y DUPLEX. En este año, además se ingresó en Agrocalidad la documentación legal y técnica completa de MEDEX Y DUPLEX para revisión y ante el pedido de corregir cierta información se están recopilando los datos que se presentarán cuanto antes. Esperamos obtener estos ansiados e importantes registros en los primeros meses del año 2017.

REGISTROS ANTE EL MAGAP.-

Con el respaldo de la Empresa española CAT SAIGNER ADIEGO HNOS. ante el Ministerio de Agricultura tenemos varios registros que corresponden a los productos llamados Fertilizantes y Afines:

Terminamos las renovaciones de Green Top 30-10-10 y Chestrene.

Los bioestimulantes Bor Cal y Boro Tip. Los fertilizantes Multipropósito y Tri I K. Los coadyuvantes Activ y Acid 35 en manos del profesional Victor Yanchapaxi, están a la fecha en espera de la aprobación del calendario para ejecución de los ensayos de campo.

REGISTROS ANTE EL IEPI.-

Ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual en este año hemos continuado con la renovación, reclasificación y actualización de las marcas con la participación profesional del señor Dr. Francisco Villacreses de la firma PLUS LAW IP.

En el curso del año 2016 hemos registrado las marcas: AMBAGRO, ACID 35, MEDEX, LUXOR, GREEN TOP y SKIPPER.

Hemos continuado con la defensa de las marcas DOVEX, FOXANIL y SKIPPER ante empresas interesadas en nombres parecidos y hasta el momento hemos superado este inconveniente con las tres marcas.

GASTOS ADMINISTRATIVOS.-

Suman USD 176.462.06. La relación gastos administrativos sobre ventas totales, representa el 11.92 %. Las Remuneraciones con el 50.17% de incidencia sobre el total, suman 88.545.05 USD. En este año se incrementó un empleado administrativo: ingresó el Asistente de Gerencia.

Los gastos de alimentación del personal, capacitaciones y salud privada constituyen la cuenta denominada Beneficios que no Aportan al IESS. Se mantienen normales.

Las cuentas de: Materiales, Movilización, Gastos Indirectos, Pagos a Empresas Privadas y Mantenimiento, corresponden al manejo normal del negocio y al cumplimiento de las normas públicas

La cuenta Pagos a Profesionales, que alcanza los 7.301 Usd considera los honorarios por avalúos, gastos en notarías, la asesoría de los técnicos del sistema contable y computadoras; y, la participación de los señores Comisario Revisor y Auditor Externo.

Son sujetos de la depreciación el galpón industrial, los equipos de computación, los muebles y el equipo de oficina. Sus valores se fijan de acuerdo a su utilidad potencial y a la normativa. Suman 7.799 Usd.

En los temas de Ambiente y Salud Ocupacional hemos gastado el 82% más que el año anterior. Esta diferencia se debe a los planes aprobados y al cumplimiento de las tareas que nos imponen a los comercializadores de agroquímicos: Con Ambiente.- Plan de Manejo Ambiental, Plan de Minimización de Desechos, Registro de Generador de Desechos y Plan de Manejo de Residuos Plásticos Peligrosos. Con el Min. Laboral.- Sistema de Gestión de Riesgos, Programa de Prevención de Uso de Drogas y Alcoholismo, Programa de Salud Preventiva.

En la cuenta de Otros Gastos hay tres valores definidos que suman \$ 8,278.96: La mercadería perdida en el accidente del contenedor sumó \$ 5,231.56. La actualización de los valores adjudicados a equipos y herramientas con el respectivo inventario.-\$ 2,468.02 y además \$ 597.38 de gastos de gestión.

GASTOS DE VENTAS.-

La relación Gastos de Ventas / Ventas Totales es del 11.88%. Alcanzan la suma de \$ 175,860.77.

El monto mayor son los salarios que significan el 43.94% del total de los gastos. Suman 77.276.82 USD. La cuenta denominada Beneficios que no Aportan al IESS constituyen la alimentación de los equipos de ventas y envasado, además de actividades de capacitación y salud privada.

La cuenta de registros de productos que está reubicada como un activo intangible, alcanza la suma de 9.588.47 USD y refleja el esfuerzo que hacemos por conseguir registros propios ante Agrocalidad y ante el Ministerio de Agricultura que controla los fertilizantes, bioestimulantes y coadyuvantes..

Los gastos de mantenimiento de los vehículos, de movilización de los vendedores y desarrollistas, de aseguraciones contratadas, y los valores por depreciación de la maquinaria, herramienta y vehículos se han mantenido dentro de los parámetros normales.

Las provisiones e indemnizaciones están constituidas de esta manera: Por cuentas incobrables, en base a la Ley y Reglamento emitido por Rentas.- \$ 3.032.56. Por Desahucio, \$ 4.914.76. Por Jubilación Patronal, 11.169.36 USD.

GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros en el año 2016 sumaron \$ 35,025.00, es decir, el 2.37% del monto total de las ventas. El peso mayor de esta cuenta constituye el interés pagado por créditos, que suman 27.082.53 dólares y se añaden \$ 610.77 de impuestos a Solca y \$ 6,971.70 por servicios bancarios.

El Banco de Guayaquil a quienes hemos hipotecado de nuestras instalaciones desde su adquisición, nos hizo dos préstamos que sumaron 75.984 dólares, con ellos tenemos una cuenta pasiva de \$ 39.650.53.

Unifinsa, ahora UNINOVA, nos facilitó en Diciembre un crédito prendario de 40.000 USD. El Banco Internacional nos facilitó un crédito de \$ 52.682 en el mes de Septiembre. El saldo pendiente de pago al cierre del año es de 37,951.91 dólares.

GASTOS EXTRAORDINARIOS

Sumaron 1.624.99 USD. Constituyen el 0.11% del valor de las ventas. Son pequeños valores que se generan en los doce meses por el movimiento global del negocio.

GASTOS OPERACIONALES.-

Sumaron 388.972.82 dólares en el año 2.016. Ambagro ha necesitado 32.399.40 USD mensuales para el ejercicio de su operación que en relación a los gastos del año 2015 representan un recorte del 1.04%. Esta pequeña diferencia a favor de 4,102.46 USD es el reflejo de dos realidades contrapuestas: El afán de la Administración de manejarse con disciplina y austeridad y; a su vez, la dificultad real existente de disminuir los gastos.

En los dos últimos años hemos disminuido en gastos 10,559.93 Usd, esta cifra refleja la siguiente realidad.- debemos mantener constantemente tres empeños de manera muy marcada: Cuidar los gastos, cuidar los márgenes de ventas y vender siempre más.

RESUMEN DEL MANEJO ECONOMICO 2.016

Hemos vendido 1.480.379.19 dólares con un costo de \$ 998.045.45 que representa el 67.42%. Nuestro presupuesto de ventas se cubrió en el 98.69%.

Los Gastos de Operación sumaron 388.972,82 USD, constituyen el 26,28 % del valor de las ventas y exigieron un egreso mensual promedio de \$ 32.414,40 lo que en consideración al margen alcanzado determinó que el punto de equilibrio se fije en ventas mensuales de 99.500 dólares.

La relación costo beneficio comparativa 2015 – 2016 de los salarios frente a las ventas mejora el 18% en gastos y el 21.36 % en ventas.

La relación costo beneficio comparativa entre los años 2015 y 2016 de los gastos totales frente a las ventas mejora en el 18.43%.

Nos quedan pendientes de cobro \$ 417.909,40 es decir, el 28.23% de lo vendido. Nuestro promedio de días al cobro es mejor que el año pasado pero no es ideal por lo que disminuir los días de cobro es una tarea prioritaria pendiente que debe ejecutarse en el año 2017.

Hemos continuado con firmeza y con asesoramiento inteligente la demanda judicial planteada al ex distribuidor del Norte para recuperar nuestro dinero, este proceso está por concluir en los primeros meses del año 2.017.

Las cuentas relevantes de nuestro pasivo son las obligaciones pendientes con nuestros proveedores internacionales por \$ 329,153.20. Con la Banca de \$ 118,487.76 y el crédito particular por \$ 150,000.00.

En los activos, son más importantes las cuentas por cobrar que suman \$ 425,700.17. Los inventarios valorados en \$ 403.989.71 y los bienes, equipos, vehículos, etc, que aportan \$ 212.580.56.

Los registros de los productos que apropiadamente son considerados un activo suman 40,863.70.

Las utilidades suman 88,576.96 USD. El Capital Social es de 370.340 USD. El Patrimonio es de 466,988.09 dólares y los Activos Totales alcanzan la suma de 1.249,347.37 USD.

Hemos pagado 555.645 Dólares a los proveedores internacionales.

Hemos pagado por créditos recibidos por capital y/o interés la suma de 167.129 dólares.

Tenemos más de cincuenta proveedores locales que atienden nuestras múltiples necesidades.

Para el expendio de nuestros productos este año hemos consumido 184.024 frascos, 140.650 fundas y 38.897 tarritos. Estos desechos deben reportarse al Min del Ambiente y deben incinerarse.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2017.-

Debemos aumentar las ventas y cumplir el presupuesto fijado en \$ 1.626.770.

Nuestras directrices deben enfocarse en corregir las deficiencias detectadas, fortalecer nuestros aciertos y alcanzar los objetivos trazados aplicando ciertas tareas puntuales, tales como:

1. *Mejorar el promedio de días al cobro que no deberían superar los 90 días*
2. *Crear una política rígida de comercialización para evitar y minimizar riesgos.*
3. *Continuar cumpliendo oportunamente con las obligaciones frente al Estado.*
4. *Mantener la disciplina de gastos establecida y la austeridad aplicada.*
5. *Cuidar la proporción entre los gastos de operación y el monto de ventas.*
6. *Gestionar oportunamente las adquisiciones ante los proveedores.*
7. *Es necesario motivar en los vendedores la oferta en nuestra lista completa de productos.*
8. *Aumentar el margen de operación en promedio.*

Las cifras nos dicen que el año 2016 fue positivo, productivo y beneficioso. No perfecto ni exento de limitaciones. Tenemos temas pendientes y tareas importantes por cumplir, también índices que mejorar y corregir. El reto está ahí y debemos enfrentarlo con responsabilidad... como siempre.

Debemos cumplir con la planificación propuesta tanto en ventas como en gastos para conseguir los índices deseados. Es nuestro reto no decaer en el empeño.

Señores Accionistas de Ambagro agradezco su apoyo y confianza. Sin pecar de conformista debo decirles sinceramente que me complace entregarles los índices en las cifras alcanzadas. Subrayo que siempre hemos querido mejorar nuestros logros y que más allá de cierta satisfacción me asiste la idea de tener pendientes determinados retos importantes a los cuales no los pierdo de vista.

Quiero resaltar la participación del señor Presidente del Directorio, Ing. Augusto Naranjo, quien se preocupa permanentemente del accionar de la Empresa y me ha ayudado muy activamente con sus observaciones e ideas.

Ambagro es mi gran compromiso y mi dedicación es total. Además de su respaldo estimados amigos, contamos con un buen equipo de trabajo por lo que quiero también dejar constancia de mi agradecimiento al personal de empleados y trabajadores por su buena actitud, lealtad probada y apoyo decidido.

A tentamente:



FERNANDO CAICEDO
GERENTE GENERAL