

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO
ENERO 1, DICIEMBRE 31 DE 2007

Señores accionistas:

El presente informe analiza las actividades de la Compañía en el periodo enero 1 – diciembre 31 del año 2007 y las proyecciones para el año 2008.

ANTECEDENTES:

AMBAGRO S.A. fundamenta sus ingresos en la comercialización de insumos para la agricultura. La empresa en los últimos años ha logrado formar un patrimonio y ha conseguido crearse un mercado y una imagen corporativa importante en los sectores en los que desempeña su actividad.

Uno de los problemas recurrentes en la compañía ha sido la insuficiencia de stock, que no ha permitido una atención eficiente y oportuna a los clientes, este inconveniente se ha superado parcialmente en el 2007. Sin embargo otros problemas han incidido en el desempeño de la compañía, la decisión tomada por MCW de establecerse en el país ha traído a la compañía serios problemas puesto que no han logrado hasta el momento instrumentar debidamente esta operación y se han entorpeciendo las importaciones esto ha repercutido en las ventas de la compañía puesto que los productos de este laboratorio constituyen buen porcentaje del volumen de ventas.

OPERACION DE LA COMPAÑIA

La estructura de la compañía en el año 2007 ha sido básicamente la misma del año 2006.

Administrativo

Gerente.
Contador tiempo parcial
Secretaria.

Ventas.

Representante de ventas zona Centro-sur.
2 Extensioncitas en la zona central
2 Extensioncitas en la zona norte
Bodeguero
Jornaleros

Las provincias de Pichincha, Imbabura y Carchi siguen siendo atendidas a través de subdistribuidores.

ADMINISTRATIVOS

Gastos

La relación gastos de administrativos/ventas ha aumentado frente al año 2006 puesto que ha subido de 7.27% a 9.72%

Distribución de gastos por rubro, comparación frente 2007-2006

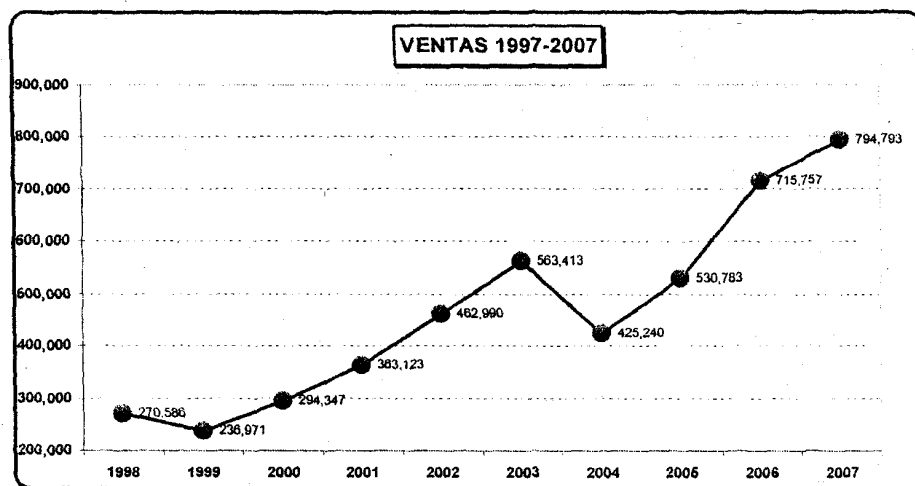
ADMINISTRATIVOS	GASTO ADMINIS DOLARES	GASTOS %	GASTOS ADMINIST DOLARES	GASTOS %
	2006	2006	2007	2007
TOTAL	52.051	7.27	77.253	9.720
REMUNERACIONES	25.169	48.36	28,767	37.24
MOVILIZACION	952	1.83	1,403	1.82
MATERIALES Y SUMINISTROS	1.219	2.34	1,728	2.24
PAGO ENTIDADES PUBLICAS	1.912	3.67	1,323	1.71
PAGO A PROFESIONALES	1.441	2.77	6,745	8.73
DEPRECIACIONES	3.956	7.60	6,365	8.24
SEGUROS	977	1.88	958	1.24
OTROS	16.424	31.55	29,964	38.79

El rubro TOTAL relaciona el total de los gastos administrativos frente al valor de las ventas, mientras que el porcentaje por cada rubro relaciona el gasto del rubro frente al monto del gasto total.

VENTAS

Las ventas han alcanzado un monto de 794.793 dólares con un crecimiento de 11.1% frente al 2006. La distribución de las ventas por zona ha variado puesto que el peso de las ventas en la zona norte y pichincha a aumentado pasado de 37.96 % en el año 2006 a 45.19% el año 2007.

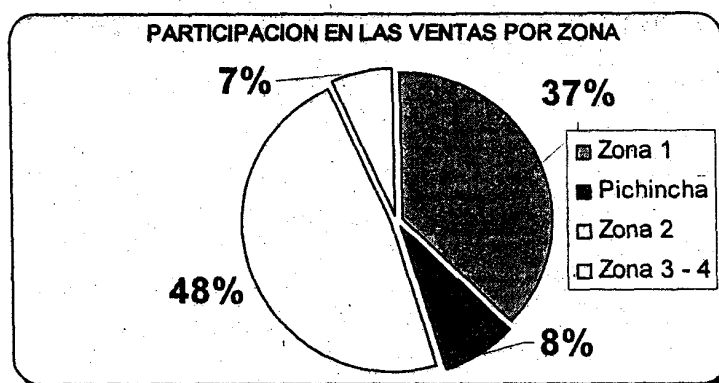
Volumen de ventas 1998-2007



Volumen de ventas por zona y su porcentaje de participación con relación a las ventas totales.

ZONA	VALOR DE VENTAS	% PARTICI
Zona 1: Imbabura y Carchi	383,363	48.23
Pichincha Cotopaxi	62,433	7.86
Tungurahua Chimborazo	296,680	37.33
Azuay El Oro	52,318	6.58

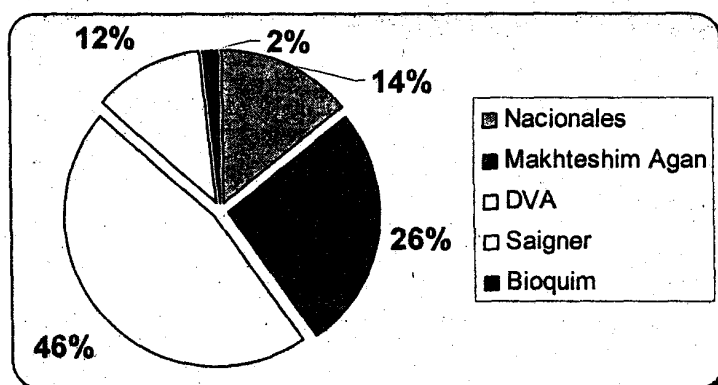
Participación en las ventas de cada zona



Productos y precios

Las ventas de los productos de DVA han crecido sustancialmente y al momento constituyen 43,46 % de nuestras venta. Makhteshim sigue siendo importante para Ambagro y la venta de sus productos suman el 26% del volumen negociado. La relación con SAIGNER tiende a mejorar ya que los productos que esta compañía vende a Ambagro son de calidad y se han posesionado bien en el mercado, sus ventas son el 12% del mercado. La empresa Bioquim de Costa Rica nos provee de un solo producto y copa el 2% de nuestro mercado. Las compras nacionales aportan con el 14% y son ventas de fertilizantes y coadyuvantes

Distribución de las ventas por proveedor



Las ventas de los productos de MCW representaron hasta el año 2006 el 50 % al momento DVA constituye nuestro principal proveedor.

Gastos de ventas Las relación gastos de ventas/ Venta ha subido puesto que de 14.37% se ha incrementado a 15.88% debido a que no se cumplieron las expectativas de ventas.

En términos absolutos este rubro fue de USD 126.24. 5 El monto mayor correspondió remuneraciones 49.15.8% los gastos indirectos son muy representativos pues alcanzan al 24.05 % del valor total de los gastos.

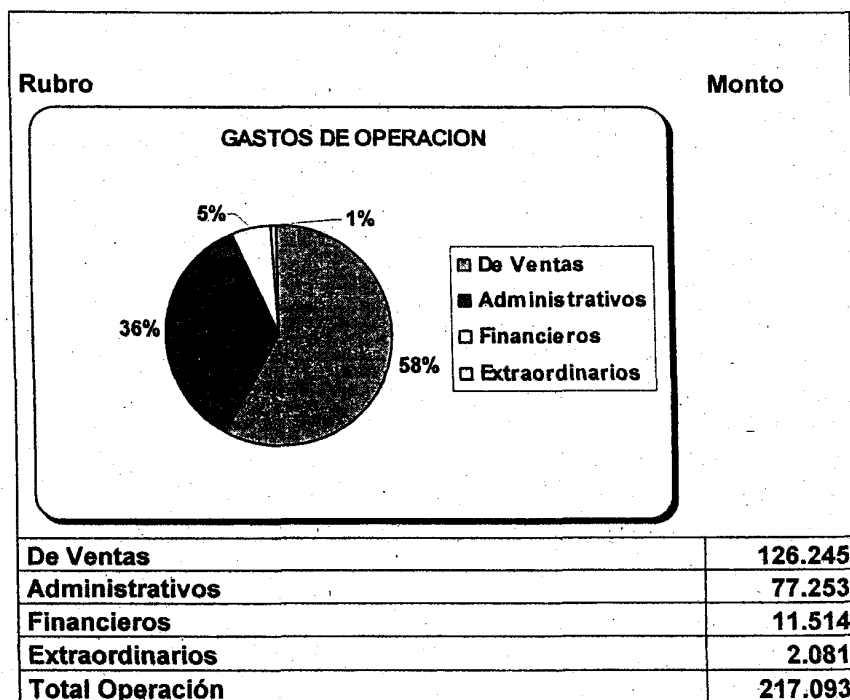
Gasto de ventas por rubro y su participación porcentual

VENTAS	GASTO DOLARES	GASTO VENTAS	GASTO DOLARES	GASTO VENTAS
		%		%
	2006	2006	2007	2007
TOTAL	102,848	14.37	126,245	15.88
REMUNERACIONES	53,513	52.03	62,047	49.15
MOVILIZACIÓN	1,253	1.22	1,319	1.04
GASTOS INDIRECTOS	28,120	27.34	30,365	24.05
PUBLICIDAD	1,396	1.36	2,237	1.77
MANTENIMI VEHICULOS	6,520	6.34	8,904	7.05
SEGUROS	4,271	4.15	5,823	4.61
DEPRECIACIÓN	491	0.48	771	0.61
PROVISIONES	2,400	2.33	2,797	2.22
LEASING		0.00	7,772	6.16
OTROS GASTOS	4,884	4.75	4,210	3.33

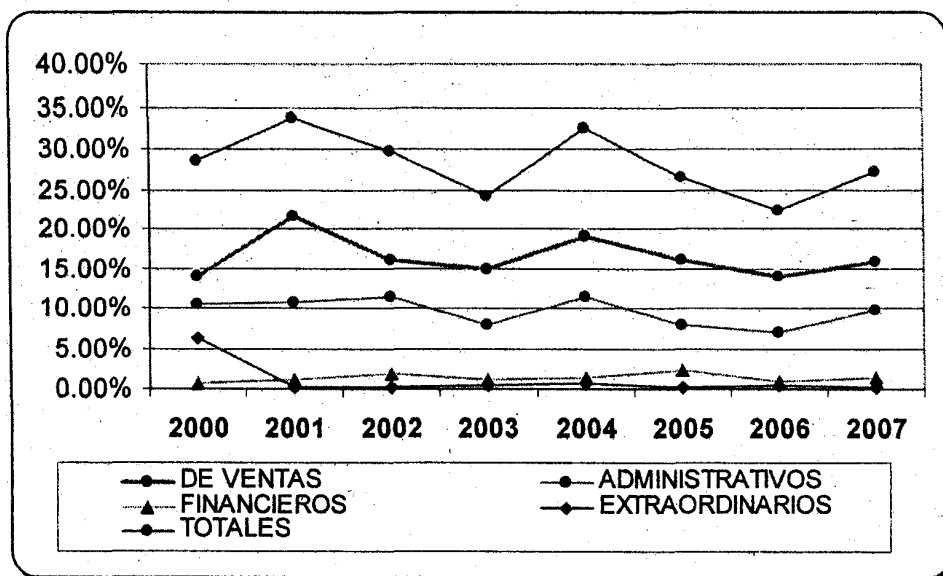
El rubro TOTAL relaciona el total de los gastos de ventas frente al valor de las ventas, mientras que el porcentaje por cada rubro relaciona el gasto del rubro frente al monto del gasto total.

FINANCIEROS

Los gastos financieros no constituyen un peso grave en los gastos operacionales de la compañía y constituyen el 1.45 % del valor de las ventas con un crecimiento frente al 2006 en el que representaron solamente el 0.9%. El costo más importante está dado por gastos de apertura de cartas de crédito. Los gastos extraordinarios son cubiertos con el 0.26% del valor de las ventas



Gastos de operación 2000-2007 en % sobre el valor de los ingresos.



ANALISIS ECONOMICO

El crecimiento en ventas del año 2007 frente al 2006 es el de 11.04%,

LOS INDICES FINANCIEROS SON:

RUBRO	2007	
MEDIDAS DE LIQUIDEZ 2007		
PASIVO CIRCULANTE	218,058.00	0.58
ACTIVO CIRCULANTE	378,799.00	
PRUEBA ÁCIDA		
PASIVO CIRCULANTE	218,058.00	1.03
ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIOS	210,962.00	

MEDIDAS DE SOLVENCIA

PASIVO	414,209.00	3.52
CAPITAL	117,645.00	
VENTAS	794,793.00	1.69
ACTIVOS TOTALES PROMEDIO	469,600.00	

MEDIDAS DE EJECUTORIA OPERATIVA

COSTO DE VENTAS	497,807.00	2.97
INVENTARIOS PROMEDIO	167,837.00	

CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO	152,320.50	72.60
VENTAS PROMEDIO MENSUALES	62,939.58	

La diferencia entre gastos de operación e ingresos deja una utilidad a la empresa antes de reparto de obligaciones laborales y de impuesto a la renta de algo mas de 78.000 dólares

PROYECCIONES 2008

Para el año 2008 esperamos crecer en una tasa del al menos 25%

La proyección que a continuación se presenta se ha realizado bajo los siguientes supuestos:

1. *Proyección de gastos totales: incremento de al menos 30% Precios de venta con respecto al 2007: estables.*
2. *Esperamos alcanzar la meta de ventas de 1,049,000 dólares*
3. *Margen de operación promedio: 30.5%*

4. Stock suficiente para atender al mercado.
5. Se considera la posibilidad de ampliar los sectores atendidos, incrementar las ventas en las provincias de Pichincha y Chimborazo, sectores de gran importancia agrícola y en los que al momento no tenemos un mercado que corresponda al nivel de actividad de la empresa.

El cuadro siguiente presenta una estimación de los gastos para 2008.

Cuadro No 4: Proyección de gastos.

RUBRO	2007	2008	2008/2007
GASTOS DE VENTAS	126.245	143.986	14.05%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	77.253	80.585	4.31%
GASTOS FINANCIEROS	11.514	12.664	9.98%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	2.081	2.081	0%
GASTOS TOTALES	217.095	239.316	1.10%

Señores Socios de la Compañía, la gerencia agradece el apoyo de los accionistas a su gestión, agradece sobremanera al personal de la empresa por su esfuerzo y apoyo.

Atentamente

ccallu / 2
Augusto Naranjo R.



29 ABR 2008