

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO

ENERO 1, DICIEMBRE 31 DE 2008

Señores accionistas:

El presente informe analiza las actividades de la Compañía en el periodo enero 1 – diciembre 31 del año 2008 y las proyecciones para el año 2009.

ANTECEDENTES:

AMBAGRO S.A. fue creada en el año de 1993 esto quiere decir que hemos permanecido en el mercado de agroquímicos durante 15 años. Según los estatutos lo objetivos de la compañía son:

La importación y comercialización de materias primas, maquinaria agrícola, insumos y productos terminados para la actividad agropecuaria..... La producción, transformación, formulación, comercialización de productos de uso agrícola..... entre otros.

Algunos de estos objetivos no se han concretado y la empresa se ha dedicado básicamente a importar y comercializar agroquímicos. Cabe señalar que en el transcurso de estos años la compañía ha variado la forma de comercializar los insumos. El primer año se importaron agroquímicos masivamente trayendo como consecuencia graves problemas para vender los mismos debido a las dificultades existentes para penetrar el mercado relacionado con el sector agrícola. . Posteriormente la principal actividad fue la actividad de subdistribución de producto de otros importadores, comercialización que se la realiza fácilmente pero que deja bajos márgenes y asume altos riesgos. Esto dos periodos resultaron desastrosos, para la compañía en el año de 1997 se decidió prescindir de los productos de distribución y dar impulso a los productos que AMBAGRO podía importar esto motivo que las ventas tuvieran un margen que permitía cubrir los gastos de la empresa. En el año de 1997 las cuentas de egresos e ingresos se nivelaron sin embargo la compañía arrastraba un duro peso por las acciones de los años anteriores. Las cuentas fueron mejorando lográndose amortizar las pérdidas acumuladas pese al impacto que tuvo la dolarización en el año 2000. En el 2008 como en los 5 anteriores la empresa muestra un interesante superávit

La empresa ha crecido en sus ventas de 294,4 mil dólares en el año 2000 a 949.8 miles dólares en el 2008. El crecimiento ha sido sostenido salvo el año 2004 que problemas en la obtención de cartas de crédito impidió que se puedan importar los volúmenes necesarios, de todas formas este crecimiento ha alcanzado un promedio de 16% en los últimos 8 años y de 50.7% del 2005 al 2008: El crecimiento ha incidido también en las adquisiciones que AMBAGRO debe hacer. En el 2000 estas ascendieron a 199.990 dólares y en el 2008 a 692 mil dólares, exigiendo cada vez mayores recursos económicos a fin de abastecer el almacén y disponer de un stock que permita atender.

La insuficiencia de stock que no ha permitido atender adecuadamente a los clientes ha sido un problema año a año y no se lo ha logrado superar, constituyendo la causa principal para no tener un crecimiento mucho mas importante del que se ha dado

OPERACION DE LA COMPAÑIA

La estructura de la compañía en el año 2008 no ha variado

Administrativo

Gerente.
Contador tiempo parcial
Secretaria.
Ayudante de 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: Los gastos administrativos han disminuido al relacionarlos con el volumen de ventas y han pasado de 9.72% en el 2007 a 7.33% en el 2008.

Distribución de gastos por rubro, comparación con el 2007

ADMINISTRATIVOS	GASTO ADMINIS	GASTOS	GASTOS ADMINIST	GASTOS
	DOLARES	%	DOLARES	%
	2007	2007	2008	2008
TOTAL	77.253	9,72 %	69.585	7,33 %
REMUNERACIONES	28.767	37.24	35.789	51.43
MOVILIZACION	1.403	1.82	1.916	1.46
MATERIALES Y SUMINISTROS	1.728	2.24	1.917	2.75
PAGO ENTIDADES PUBLICAS	1.323	1.71	2.146	3.08
PAGO A PROFESIONALES	6.745	8.73	3.949	5.67
DEPRECIACIONES	6.365	8.24	5.398	7.78
SEGUROS	958	1.24	964	1.39
OTROS	29.964	38.79	18.409	26.46

El rubro TOTAL relaciona 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.

GASTOS DE VENTAS

Las relación gastos de ventas / monto de ventas ha pasado de 16.16% a 15.33%

En términos absolutos este rubro alcanza a la cifra de USD145.67 El monto mayor correspondió remuneraciones 53.07% los gastos indirectos son muy representativos pues alcanzan al 11.02% del valor total de los gastos.

Gasto de ventas por rubro y su participación porcentual

VENTAS	GASTO	GASTO	GASTO	GASTO
	DOLARES	%	DOLARES	%
	2007	2007	2008	2008
TOTAL	126.245	16.16	145.666	15.33
REMUNERACIONES	62.047	49.15	77.154	53.07
MOVILIZACION	1.319	1.04	2.395	1.64
GASTOS INDIRECTOS	30.365	24.05	15.982	11.02
PUBLICIDAD	2.237	1.77	4.754	3.26
MANTENIMI VEHICULOS	8.904	7.05	13.400	9.14
SEGUROS	5.823	4.61	9.852	6.76
DEPRECIACION	771	0.61	871	0.60
PROVISIONES	2.797	2.22	2.400	1.65
LEASING	7.772	6.16	12.494	8.58
OTROS GASTOS	4.210	3.33	6.531	4.48

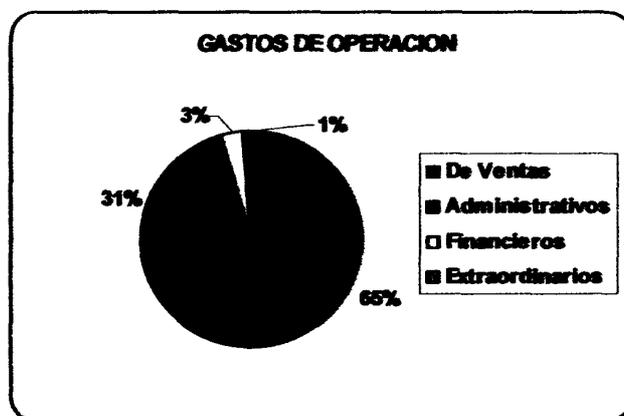
El rubro TOTAL relaciona el total de los gastos de ventas frente al valor de las ventas, mientras que el porcentaje por cada rubro relaciona el gasto del rubro frente al monto del gasto total.

FINANCIEROS

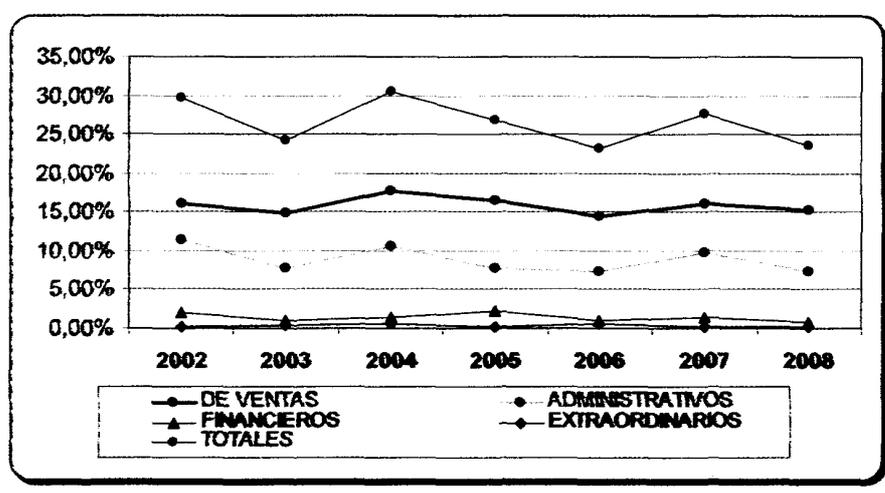
Igual que en años anteriores los gastos financieros no constituyen un peso grave en los gastos operacionales de la compañía, representaron el 1.45 % del valor, en el 2007 y el 0.73% en el 2008. . El costo más importante está dado por gastos de apertura de cartas de crédito. Los gastos extraordinarios son cubiertos con el 0.29% del valor de las ventas

GASTOS DE OPERACIÓN

Rubro	Monto
De Ventas	145.666
Administrativos	69.558
Financieros	6.930
Extraordinarios	2.754
Total Operación	224.908



Costos de operación 2002-2008 en % sobre el valor de los ingresos.

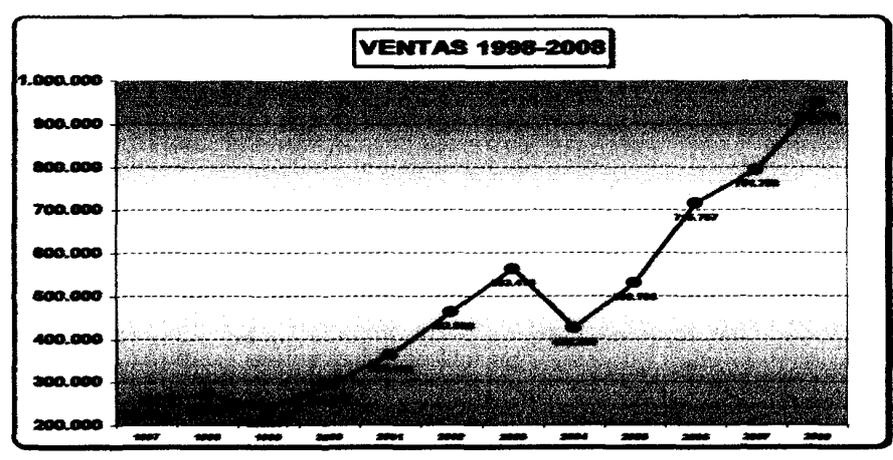


La relación gastos operacionales/monto de ventas muestran un fuerte descenso entre los años 2004 al 2006, en el año 2007 hay un ligero incremento y descienden nuevamente en el 2008 al pasar de 27.31 a 23.3

VENTAS

Las ventas han alcanzado un monto de 949.793 dólares con un crecimiento de 19.5% frente al 2008

Volumen de ventas 1997-2009



Como se mencionó anteriormente el crecimiento de las ventas a partir del año 1999 es sostenido y han pasado de 236.971 dólares a 949.793 en el 2008, se debe señalar que este crecimiento se ha dado prácticamente con los mismos recursos que la empresa poseía en 1999, salvo el crecimiento de capital debido a la reinversión de las utilidades obtenidas en el transcurso de estos años. El área atendida es prácticamente la misma del año tomado como base.

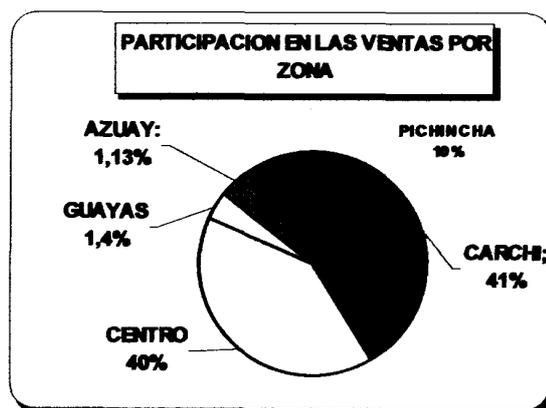
Los márgenes operacionales han variado, en los primeros años circunstancias de mercado obligaron a mantener márgenes bajos a los que se añadía el hecho de mantener en lista básicamente productos de MCW los márgenes han podido ser mejorados por la importación de productos de la DVA que tienen buen precio y cuya calidad nos ha permitido comercializarlos a un precio adecuado.

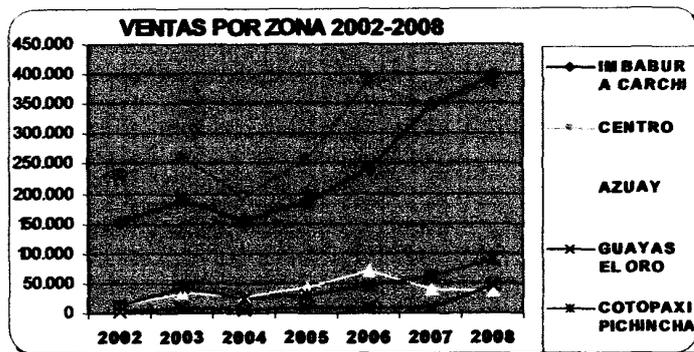
DISTRIBUCION DE LAS VENTAS

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	396,039	41,51
Pichincha Cotopaxi	91,411	9,59
Tungurahua Chimborazo	384,260	40,27
Azuay	36,303	3,84
Guayas El Oro	46,089	4,83

Participación en las ventas de cada zona





Las cifras del cuadro anterior no incluyen devoluciones y descuentos adicionales las que suman un total de USD 4.258

La participación de las diferentes zonas en las ventas totales ha ido variando, las ventas en el sector norte han crecido sustancialmente, igualmente las ventas en Pichincha tienen un crecimiento significativo. Las ventas en Azuay Guayas y El Oro, resultan marginales para la compañía.

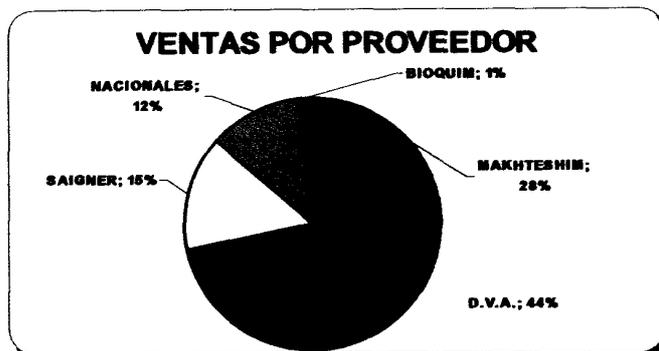
PRODUCTOS PRECIOS Y PROVEEDORES

En estos 15 años las compras a proveedores han variado, en sus inicios las compras a Makhteshim fueron las más importantes constituyendo el 100 % de los productos importados. Posteriormente fueron las compras a proveedores nacionales las que constituían el mayor volumen, a partir de 1997 se retomaron las compras al exterior y nuevamente fue MCW el principal proveedor, a partir del año 2001 se iniciaron las compras a DVA inicialmente con un solo producto, o propiconazole, las adquisiciones han crecido en montos habiéndose diversificado los productos. En 2008 este proveedor representa el 40% de nuestras ventas. MCHW sigue siendo importante para Ambagro puesto que sus productos corresponden al 28%. SAIGNER compañía que provee de productos fertilizantes ha crecido notablemente y al momento sus productos son el 15% de nuestras ventas.

La diversificación de productos ofertados ha impactado en el mercado. El caso del Propamocarb es un ejemplo, puesto que a pesar de ser uno de los más caros en el mercado sus ventas ascendieron a más de 100,000 dólares. Igual situación ocurre con: el iprodione y acefato.

Los fertilizantes importados de SAIGNER igualmente son de los de mayor precio pero su calidad nos ha permitido sostenerlos. El caso del fosfito de potasio del cual se han vendido 67 mil dólares es de los más prestigiados.

Distribución de las ventas por proveedor



La proyección de ventas para el año 2008 fue de 1049 habiéndose alcanzado el 91% de esa proyección

EVENTOS DESTACABLES

En el año 2008 se concretó el aumento de capital de la compañía, al momento este alcanza a la cifra de USD190.000.

Importante fue la adquisición de la nave industrial actual sede de la empresa. Esta negociación se inició en el mes de octubre, habiendo sido necesario aportar al vendedor USD25.000 en calidad de anticipo y contratar un préstamo bancario a cinco años de plazo por USD90.000 a fin de financiar el saldo restante. Las escrituras pertinentes se suscribieron en el mes de diciembre y AMBAGRO S.A. deberá pagar mensualmente USD1.900 a fin de amortizar el crédito anotado.

La proyección de ventas para el año 2008 fue de 1049 habiéndose alcanzado el 91% de esa proyección

PROYECCIONES 2008

Se han determinado los siguientes parámetros a fin de realizar las proyecciones de venta para el año 2009

- Crecimiento de ventas de al menos el 20-25%*
- Crecimiento de gastos de operación de 20-25 %*
- Precios con tendencia a la baja frente al 2008*
- Margen operativo de 34% con tendencia a la baja*
- Stock suficiente para atender eficazmente a los clientes*

PROYECCION DE VENTAS 2009

PRODUCTO	UNIDAD	UNIDADES Vendidas 2008	A ven- der AÑO 2009	Valor unitario 2009	Crecimiento 2008/2007	Monto de Ventas 2.008
GREEN TOP	Libra	38781	25.000	0,77	64%	19.250
GOLDEN FOS	Kilos	7342	8.500	2,30	116%	19.550
GOLDEN K	Kilos	7871	8.500	2,30	108%	19.550
AC-TV	Litros	5175	6.250	2,72	121%	17.000
ACID 35	Litros	1608	2.300	5,90	143%	13.570
BIOFORTE	Litros	3279	4.500	7,50	137%	33.750
ACIDO HUMICO	Litros	6026	8.000	2,80	133%	22.400
ODIN	Litros	8370	12.000	5,50	143%	66.000
PHOS CA B	Litros	1928	3.000	6,50	156%	19.500
CHESTRENE	Litros	872	1.500	8,52	172%	12.780
ACIDO GIBERELICO	Kilos	6036	40.000	0,85	663%	34.000
FOLPAN	Kilos	10027	18.000	7,22	180%	129.960
FOLPEX FORTE	Kilos	2029	5.000	9,00	248%	45.000
FOXANIL	Kilos	9132	12.000	9,53	131%	114.360
SKIPPER	Kilos	2445	3.500	28,00	143%	98.000
TORNADO	Litros	1905	2.500	14,50	131%	36.250
TEBUCONAZOLE	Litros	0	2.000	19,80		39.600
PROPAMOCARB	Litros	7091	8.000	13,00	113%	104.000
CARBENDAZIM	Litros	1879	5.000	10,80	266%	50.000
RECIO	Kilos	7094	20.000	7,50	282%	150.000
GALIGAN	Litros	21189	3.000	18,48	14%	55.440
METHOFAN	Litros	8783	12.000	7,46	137%	89.520
TERBAK	Kilos	4316	3.000	3,19	70%	9.570
OLATE	Kilos	3425	4.000	14,07	117%	56.280
DIAZINON	Litros	1050	1.500	10,00	143%	15.000
TOR	Litros	1336	2.000	15,31	150%	30.620
KEPI	Litros	944	3.000	5,50	318%	16.500
MICRONUTRIENTES	Litros	1167	1.284	5,58	110%	7.174
OTROS						5.000
TOTAL						1.329.624

Según esta estimación, los gastos ascenderían a 277 mil dólares y los ingresos por margen operativo de 34% a 451.8 miles de dólares dejando una utilidad antes de impuestos y participación laboral de 175 mil dólares

El cuadro siguiente presenta una estimación de los gastos para 2009.

Cuadro No 4: Proyección de gastos.

RUBRO	2008	2009	2009/2008
GASTOS DE VENTAS	145.663	188.716	14.19%
GASTOS ADMINISTRA	69.558	78.432	5.90%
GASTOS FINANCIE	6.930	19.579	0.57%
GASTOS EXTRAORDI	2.754	2.754	0.21
GASTOS TOTALES	224.905	277.524	20.87

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


Augusto Naranjo R.

