

INCUBADORA ANDINA INCUBANDINA S. A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE INCUBANDINA S. A. POR EL AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

Ambato, Marzo 19 del 2008.

Señores Accionistas:

En cumplimiento a disposiciones legales y a lo dispuesto en el Artículo Vigésimo Octavo, literal g de los estatutos vigentes de Incubadora Andina INCUBANDINA S. A., tengo el agrado de dirigirme a Ustedes a fin de presentar el informe sobre las actividades realizadas y balance general y de sus resultados del período económico 2007.

1.- Aspectos Generales:

El año fiscal 2007 ha sido un desafío para INCUBANDINA S. A., pero gracias a la acción decisiva de la Junta Directiva y de los gerentes de cada área, además de la extraordinaria calidad de nuestros productos y servicios, y del continuo apoyo del personal de la Empresa, INCUBANDINA S. A., se encuentra hoy en día en una óptima posición.

Hemos emergido exitosa y productivamente de un período muy difícil, con gran vigor y tremendas oportunidades para el futuro. Somos más emprendedores, tenemos más vigor y mayor fortaleza, mejor enfoque, y estamos en un mejor sitio para embarcarnos en las oportunidades que nos esperan.

A pesar del resultado positivo del año, algunos de los desafíos que hemos enfrentado deberían haber sido evitados. La situación acarreada por el problema de precios y escasez de la materia prima a nivel mundial contribuyó a que varios planes de producción no se pusieran en marcha. Al mismo tiempo, hemos emprendido en planes de capacitación del personal para que su productividad se encuentren encaminados a la visión y misión de INCUBANDINA S. A. A pesar de lo dificultoso que fue el año pasado para todos, nuestros clientes, proveedores y ustedes, nuestros accionistas, sirvió como un seriamente necesitado catalizador para un cambio en INCUBANDINA S.A. Los desafíos a los que nos hemos enfrentado condujeron a una total reevaluación de la Empresa, su estrategia y sus operaciones y que finalmente condujeron a un cambio en la actitud de todos sus directivos, empleados y trabajadores para el fortalecimiento de INCUBANDINA.

Este informe anual me da la oportunidad de presentarme ante ustedes y de compartir mis pensamientos sobre INCUBANDINA S. A., su negocio, su solidez, su gente, y su futuro.

Me vinculé a INCUBANDINA S. A. en marzo del 2007 por una sencilla razón INCUBANDINA es una Empresa fantástica, con competencias tecnológicas únicas, un fuerte grupo de directores, empleados y trabajadores altamente capaces, y una presencia firme en el mercado. Además, es una Empresa fructífera con un rendimiento positivo en sus distintas líneas de producción. Todas estas características y cualidades le dan a INCUBANDINA una base muy firme sobre la cual puede continuar acumulando éxitos y perseguir nuevas oportunidades de

crecimiento. Recientemente, INCUBANDINA era una Empresa que no estaba rindiendo a todo su potencial. Me vi atraído por la oportunidad y el desafío de ayudar a esta organización de primer nivel en convertirse en una Empresa más competitiva y alcanzar su máximo potencial.

2.- Situación de la Materia Prima:

SOYA:

A pesar de la escalada mundial en los precios de la soya, en Ecuador los cultivos del cereal disminuyeron. El poco volumen de siembras y la escasa tecnificación desestimuló a los productores a pesar de los precios altos. La soya corre el riesgo de desaparecer en el país y los agricultores optaron por sembrar otros productos. Según la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios (BNPA), en 1990 había 80.000 ha. De cultivos de soya, pero en este se calcula que hay apenas 30.000 ha.

El presidente de la BNPA afirma que hay dos motivos para esta disminución sostenida: la baja productividad, debido a la falta de semillas de alto rendimiento; y los inviernos cortos, que afectan el ciclo de siembra. Los productores afirman que no somos competitivos a escala internacional, el cierre de las fábricas Oleica y La Favorita también creó un vacío en la demanda nacional de soya.

El rendimiento de los cultivos bajó hasta en 70% según la BNPA. Se afirma que en condiciones favorables una ha de soya rinde 50 sacos de 55 kg, pero el año pasado llegó a un máximo de 15 sacos por ha.

La situación llegó al punto que otros cultivos desplazaron a la soya, según técnicos del MAG afirman que a pesar de esto los precios en el 2007 estuvieron altos. El saco de soya importada de 55 kg costó us\$ 13,50 aunque se llegó a vender hasta en us\$ 16,00. Al cierre del año 2007 se vendió a us\$ 360,00 la ton. (us\$ 16,36 cada saco) directamente de Afaba, todos estos precios son en puerto marítimo del Ecuador.

El precio al cual se compró la soya nacional, comercializado directamente por Industrias Ales fue de us\$ 399,50 por tonelada, lo que da un valor por saco de 50 kg de us\$ 18,16

MAIZ:

El cultivo de maíz, tuvo un crecimiento inusitado en Ecuador, en el año 2007, los altos precios internacionales hicieron atractiva la siembra del maíz, cuya oferta es absorbida por la industria nacional que lo utiliza para la fabricación de alimentos balanceados y por otros sectores.

Según Fenamaíz en el 2007 los cultivos del grano llegaron a 225.000 ha, para el año 2008 se calcula que se sembrarán 300.000 ha. Para el presidente de Fenamaíz, el crecimiento de las hectáreas cultivadas y los buenos precios hacen que se busquen alternativas para aumentar la capacidad instalada de los silos.

Se estima que el aumento de los precios será sostenido pues Estados Unidos lo usa como materia prima para producir etanol. Según datos de la BNP, el país es deficitario en maíz, la producción en el 2007 fue de 674.411 ton, pero tiene mejor precio y calidad, el precio internacional de la tonelada de maíz es de us\$ 164,00 pero importarlo lo encarece hasta us\$ 290,00 la tonelada.

La industria de alimentos aumentó el consumo del grano para abastecer el sector avícola y acuícola, a pesar de los altos precios, producir una hectárea será mas caro este año.

El precio promedio que se pago por el maíz duro y amarillo del año 2006 fue de us\$ 8,50 por saco de 50 kg y para el 2007 fue de us\$ 11,50 saco de 50 kg, un incremento neto de us\$ 3,00 por saco equivalente al 35%, a pesar de que el precio oficial fue establecido en us\$ 10,20, precio que no fue respetado por los comerciantes. Durante el mes de enero del 2008 el precio al cual se comercializa el quintal de maíz duro esta en el promedio de us\$ 14,00.

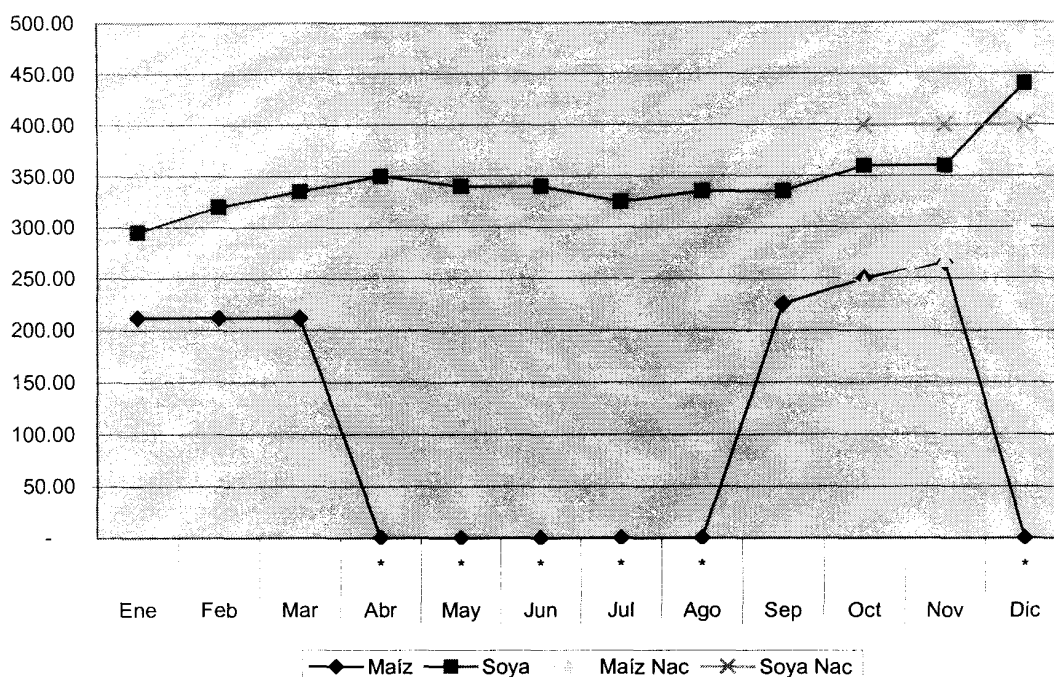
Información de Precios de maíz y soya año 2007

Mes		Afaba		Nacional	
		Maíz/ TM	Soya/ TM	Maíz/ QQ	Soya/ TM
Enero-07		212.00	295.00		
Febrero		212.00	320.00		
Marzo		212.00	335.00		
Abril	*	-	350.00	11.11	
Mayo	*	-	340.00	10.75	
Junio	*	-	340.00	10.56	
Julio	*	-	325.00	11.13	
Agosto	*	-	335.00	12.33	
Septiembre		225.00	335.00	11.96	
Octubre		250.00	360.00	11.20	399.50
Noviembre		265.00	360.00	12.18	399.50
Diciembre	*	-	440.00	13.80	399.50
Promedio 2007		275.20	344.58	11.67	399.50
Precio Oficial				10,20	
Enero-08		270.00	440.00	14.00	-
Febrero		285.00	480.00	14.40	-
Precio por quintal					
A Diciembre/07		12.05	16.36	13.80	18.16
Para el 2008		12.95	21.82	14.40	-

Nota: Estos precios son en puertos Guayaquil o Manta

La tendencia del precio del maíz es al alza, debido a que en los meses de Enero a Marzo no existe producción nacional y las reservas que tienen las casas comerciales hacen que el precio se vea incrementado.

Información de precios por mes de Maíz y Soya:



3.- Situación Actual de INCUBANDINA:

3.1.- Información General:

El desempeño operativo de INCUBANDINA S.A., durante el año 2007 enfatizó la solidez del negocio al mejorar su eficiencia operacional, agudizando su foco estratégico, incrementando la satisfacción de clientes, y aumentando el valor patrimonial para sus accionistas.

Después de firmes avances en sus operaciones durante el primer semestre del año debido principalmente al control interno implementado en granjas a través de los programas de bioseguridad, manual de manejo de granjas, exclusivo para la empresa; programas de desratización, implementación de programas computacionales permitieron a la empresa mejorar sus controles en sus áreas estratégicas de producción, el establecimiento de un Reglamento Interno y el reforzamiento en inversiones para mantener las actividades propias de un negocio en pleno crecimiento, fue el comienzo de una estrategia que permitió que INCUBANDINA se fortalezca en el liderazgo de producción de pollita BB.

INCUBANDINA tuvo un déficit en sus ingresos (flujo de caja) durante el segundo semestre del 2007. Diversos factores contribuyeron a este déficit que se presentó, incluyendo el apalancamiento de inversiones para nuestra empresa relacionada, la demora en la obtención de líneas de crédito, debido básicamente a que por parte de las entidades bancarias no se tuvo el mismo nivel de apoyo que años anteriores por el deterioro en el manejo de las cuentas bancarias de la empresa y la lenta recuperación de una cartera vencida de los años 2004, 2005 y 2006, fueron las causas principales de esta merma en la obtención de recursos necesarios para un adecuado manejo de las operaciones, sin contar que los precios de las materias primas como maíz, soya, aceite, vacunas y más productos de uso avícola, tuvieron un incremento muy sustancial.

Ante esta situación INCUBANDINA S. A., puso en práctica la revisión de sus costos administrativos y de producción; estos últimos con un riguroso control sobre la utilización de los recursos en las diferentes granjas, planta de incubación y de las fábricas de

balanceados. Este resultado provino principalmente, de los esfuerzos de todos los trabajadores y empleados concientizándolos en la buena utilización de los recursos humanos, materiales y financieros disponibles para desarrollar un mejoramiento continuo en los procesos de producción, esto trajo como consecuencia un nuevo entusiasmo en sus empleados y trabajadores, provocando mejoras en la producción de las granjas.

Todo este esfuerzo se ve enmarcado en la ratificación por parte de nuestra representada de aves LOHMANN de Alemania como sus únicos distribuidores de pollitas bb Lohmann para el Ecuador. Asimismo, INCUBANDINA consolidó y dirigió sus operaciones y soluciones para Clientes para hacerlas más eficientes, e instituímos una serie de controles internos tanto financieros como operacionales que nos han permitido salir con éxito de un período muy difícil por el cual atravesamos.

3.2.- Información Financiera:

Desde el punto de vista de los resultados económicos, la utilidad neta del ejercicio, como podrá observarse en el Balance adjunto, se ubicó en los USD \$ 307.987,17, antes de impuestos. Este resultado también nos llena de satisfacción y esperanza, pues nos permite seguir vislumbrando un horizonte promisorio, con el firme propósito de seguir invirtiendo para el beneficio de los señores accionistas, de sus empleados y trabajadores.

En lo que respecta al costo de ventas del año que terminó, este se ubicó en 4'064.523 de dólares lo que equivale al 4,24% más con respecto al año 2006, incremento que se debe básicamente al aumento en los precios de materia prima como se pudo observar en la información antes indicada.

Durante el año 2007 se dejó planificada la adquisición de 2 incubadoras adicionales, llegando a tener un total de 12, con la finalidad de atender las necesidades de nuestros clientes, esto dio lugar a que el activo total se vea incrementado en un 15.95% distribuido en un 11% por incremento de activos fijos y un 5% por incremento en las cuentas por cobrar.

Las cuentas de los pasivos totales se vieron incrementados por la obtención de nuevos créditos para cubrir la compra de las incubadoras y de pagos de obras civiles en curso como fue la terminación del galpón de la Granja Vista Hermosa, la compra de generador y el pago de aves reproductoras a Alemania, el incremento neto en los pasivos de la empresa se ubicaron en el 7,49%.

La utilidad antes de impuestos, participación de trabajadores y la reserva legal estuvo en los USD \$ 307.987,17, lo que determina una rentabilidad sobre el capital social del 17,43%, y la rentabilidad neta después de la provisión para el pago de impuestos, participación de trabajadores y la retención para la reserva legal sobre el capital social fue del 9,96% lo que significa un incremento con respecto al año anterior del 3,26%.

A continuación se presentan los cuadros y gráficos que reflejan la situación de la empresa de manera general.

Los estados financieros de la empresa han sido auditados por la firma BDO empresa que realizó la auditoría en los años anteriores, el informe correspondiente adjunto al presente documento para su conocimiento y aprobación respectiva.

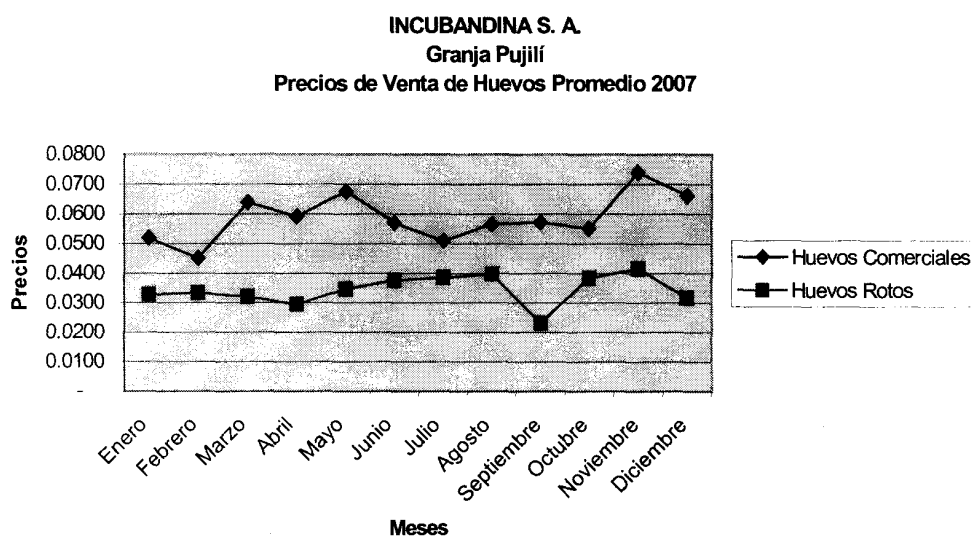
3.2.1.- Resultados y Ventas:

Las ventas netas totales para el 2007 alcanzaron los USD \$ 5'106.737,08 lo cual representa un incremento del 6,89% con relación a las ventas del 2006, a pesar de la competencia de pollita bb.

3.2.1.1.- Granja Pujilí.

DETALLE-- -->	PRECIOS UNITARIOS DE VENTA			VENTAS EN CANTIDADES (Q)			VENTAS EN VALORES (\$)				
	Es la división de \$/Q			Fuente de facturación (Q)			Fuente de la facturación y P&G (\$)				
	MES	Huev/Com	Hue/Des	Aves	Huev/Com	Hue/Des	Aves	Huev/Com	Hue/Des	Aves	TOTAL \$
Enero	0.0519	0.0328	1.4419	1,855,256	77,863	62	96,246	2,554	89	98,889	
Febrero	0.0451	0.0333	0.4117	1,852,660	67,569	13,425	83,490	2,250	5,526	91,266	
Marzo	0.0639	0.0320	2.6118	1,923,840	58,974	7,539	122,912	1,890	19,690	144,492	
Abril	0.0592	0.0295	2.3266	1,615,892	53,557	1,905	95,636	1,579	4,432	101,647	
Mayo	0.0676	0.0347	-	1,561,636	54,543	-	105,558	1,890	-	107,448	
Junio	0.0570	0.0376	2.3261	1,397,375	50,745	1,037	79,644	1,908	2,412	83,964	
Julio	0.0509	0.0385	1.1082	1,180,256	34,384	40,468	60,105	1,324	44,845	106,274	
Agosto	0.0566	0.0397	2.3377	1,437,422	25,936	26,006	81,319	1,030	60,793	143,143	
Septiembre	0.0572	0.0232	5.2282	1,233,335	11,225	5,465	70,584	260	28,572	99,416	
Octubre	0.0551	0.0383	7.8767	1,263,754	12,415	176	69,671	476	1,386	71,533	
Noviembre	0.0741	0.0415	-	1,116,704	11,943	-	82,708	496	26,490	109,694	
Diciembre	0.0661	0.0316	2.1376	976,080	9,420	27,115	64,552	298	57,960	122,810	
Totales	0.0581	0.0340	2.0471	17,414,210	468,574	123,198	1,012,424	15,955	252,197	1,280,576	

Gráfico:



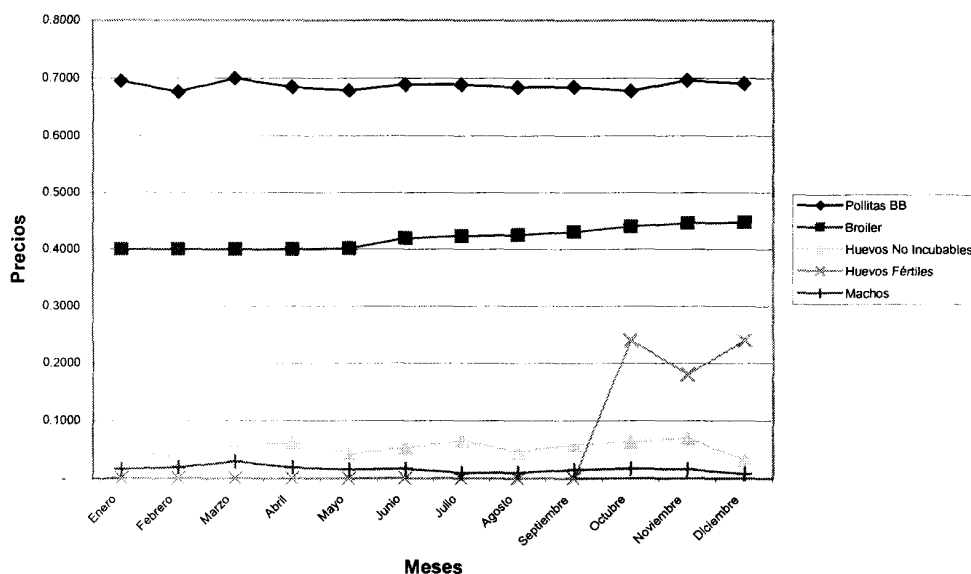
3.2.1.2.- Sección de Montalvo.

La información que se detalla a continuación corresponde solo a los precios unitarios de las diferentes líneas de productos que se tiene, en la siguiente hoja se servirán encontrar cantidades y valores ejecutados por el año 2007.

MES	PRECIOS UNITARIOS DE VENTA						
	Es la división de \$/Q						
	Pollitas BB	Broiler	HNI	H. Fértil	Liv. Des.	Liv. Pes.	Machos
Enero	0.6948	0.4000	0.0564	-	3.5640	6.2139	0.0162
Febrero	0.6764	0.4000	0.0331	-	1.0042	1.1897	0.0193
Marzo	0.6991	0.4000	0.0599	-	2.5279	2.2300	0.0291
Abril	0.6847	0.4000	0.0612	-	1.8308	3.1926	0.0191
Mayo	0.6790	0.4015	0.0435	-	0.7905	2.2930	0.0156
Junio	0.6886	0.4189	0.0530	-	2.0655	2.5000	0.0167
Julio	0.6889	0.4232	0.0656	-	1.9003	-	0.0097
Agosto	0.6845	0.4254	0.0456	-	-	-	0.0098
Septiembre	0.6847	0.4307	0.0587	-	-	-	0.0152
Octubre	0.6780	0.4403	0.0634	0.2400	4.8776	-	0.0170
Noviembre	0.6965	0.4464	0.0697	0.1800	3.6739	-	0.0163
Diciembre	0.6907	0.4477	0.0332	0.2400	2.7135	4.3393	0.0081
Totales	0.6874	0.4233	0.0490	0.2301	2.5450	4.5359	0.0150

Gráfico:

INCUBADORA ANDINA INCUBANDINA S. A.
Precios de Venta Montalvo 2007



3.2.1.3.- Resumen del Estado de Resultados:

A continuación se presenta un resumen de los resultados operativos de la empresa por el periodo terminado al 31 de Diciembre del 2007.

Incubadora Andina Incubandina S. A.		
Informe Junta Directiva		
Año :	2007	
Resumen de Ventas, Costos, Gastos y Utilidad		
Detalle	Valor	% Part.
Ventas:		
Pujilí	1,490,561.13	28%
Montalvo	3,111,029.05	59%
H&N (servicio incubación)	199,402.02	4%
H&N (Balanceado)	452,303.45	9%
Total Ventas Brutas	5,253,295.65	100%
(-) Descuentos y Devoluciones	-146,558.57	
Total Ventas Netas	5,106,737.08	
Costo de Ventas:		
Pujilí	1,442,779.96	35%
Montalvo	2,012,489.77	50%
H&N (servicio incubación)	162,355.95	4%
H&N (Balanceado)	446,898.09	11%
Total Costo de Ventas	4,064,523.77	100%
Utilidad:		
Pujilí	36,654.41	4%
Montalvo	963,107.47	92%
H&N (servicio incubación)	37,046.07	4%
H&N (Balanceado)	5,405.36	1%
Total Utilidad Bruta	1,042,213.31	100%
Gastos:		
Gastos Administrativos	342,243.97	47%
Gastos de Ventas	322,491.16	44%
Gastos Financieros	145,826.06	20%
Otros Gastos (Ingresos)	-76,335.05	-10%
Total Gastos	734,226.14	100%
Utilidad Antes de Impuestos		
	307,987.17	
Liquidación de Utilidades:		
(-) 15% Participación Trabajadores	46,198.08	
(-) 25% Impuesto a la Renta	65,447.27	
Utilidad después de Impuestos	196,341.82	
(-) 10 %Reserva Legal	19,634.18	
Utilidad líquida para Accionistas	176,707.64	

Esta información variará dependiendo de los gastos no deducibles.

3.2.1.4.- Reporte comparativo de ventas por mes y por año:

MES	AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005	AÑO 2006	AÑO 2007
ENERO	338,943.89	389,502.91	370,281.72	382,338.01	426,994.52
FEBRERO	235,059.57	392,122.46	358,272.23	254,893.43	307,681.41
MARZO	293,712.42	230,264.69	346,911.02	411,345.11	452,306.83
ABRIL	290,860.86	299,237.67	328,968.61	335,557.80	499,292.34
MAYO	322,115.20	390,067.97	353,736.53	357,118.56	381,863.86
JUNIO	366,242.70	381,636.82	328,211.35	361,261.39	397,806.10
JULIO	313,757.23	352,725.14	375,293.85	433,975.29	498,699.13
AGOSTO	277,365.91	332,285.49	306,031.38	426,075.34	466,022.13
SEPTIEMBRE	301,701.01	402,546.94	382,957.34	440,902.60	389,339.72
OCTUBRE	380,085.63	451,271.50	345,047.63	483,872.41	400,151.37
NOVIEMBRE	353,708.72	384,949.51	344,550.70	475,564.12	426,055.75
DICIEMBRE	295,054.52	378,976.66	399,605.11	414,507.29	460,523.92
TOTALES	3,768,607.66	4,385,587.76	4,239,867.47	4,777,411.35	5,106,737.08

Valor de Variación

616,980.10

- 145,720.29

537,543.88

329,325.73

% de Variación

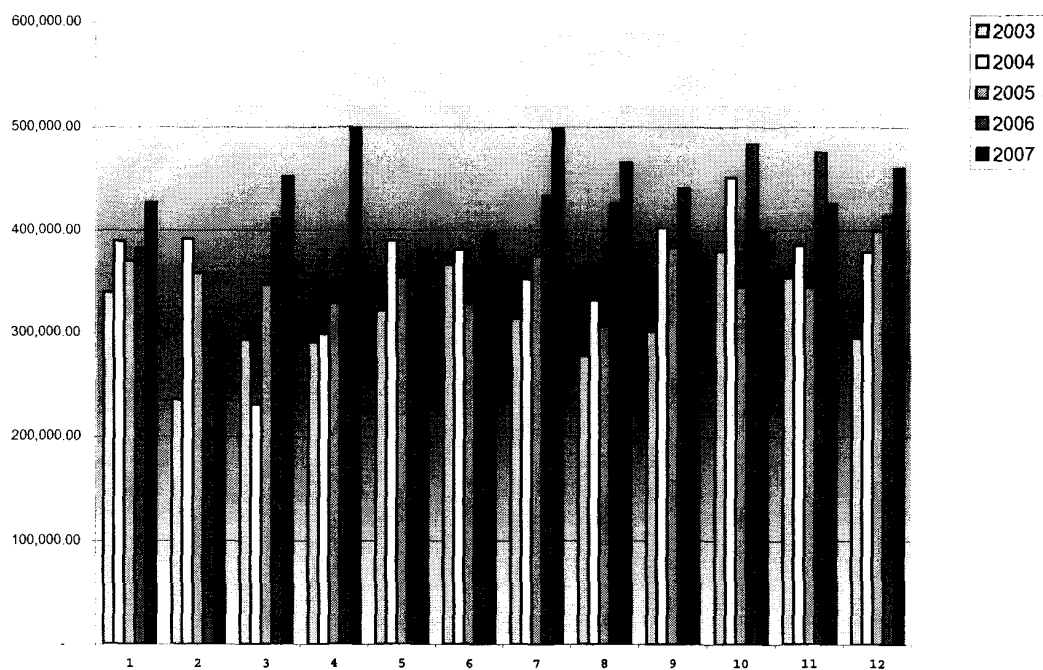
16.37%

-3.32%

12.68%

6.89%

COMPARATIVO VENTAS AÑO 2003-2004-2005-2006-2007



3.2.1.5.- Reporte comparativo de costos ventas por mes y por año:

MES	AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005	AÑO 2006	AÑO 2007
ENERO	206,214.25	322,686.59	244,733.68	287,054.34	386,567.09
FEBRERO	196,525.82	264,923.11	195,901.26	217,018.88	268,365.45
MARZO	194,892.48	166,223.60	247,311.84	299,858.87	341,716.23
ABRIL	166,851.35	222,321.89	216,436.73	291,197.14	395,267.73
MAYO	207,332.40	271,011.32	234,921.91	298,932.24	339,135.55
JUNIO	224,287.69	213,326.42	243,285.57	341,504.97	323,846.15
JULIO	216,640.45	224,791.79	227,542.69	304,398.78	362,063.56
AGOSTO	222,800.63	207,611.71	223,084.69	383,303.72	348,218.28
SEPTIEMBRE	222,622.11	275,997.15	293,451.71	352,267.00	300,585.23
OCTUBRE	254,731.07	264,865.58	247,071.65	381,751.62	294,873.11
NOVIEMBRE	311,349.69	251,100.21	247,662.04	380,404.23	336,664.45
DICIEMBRE	240,639.84	256,186.01	305,532.94	361,376.64	367,220.94
TOTALES	2,664,887.78	2,941,045.38	2,926,936.71	3,899,068.43	4,064,523.77

Valor de Variación

276,157.60 -

14,108.67

972,131.72

165,455.34

% de Variación

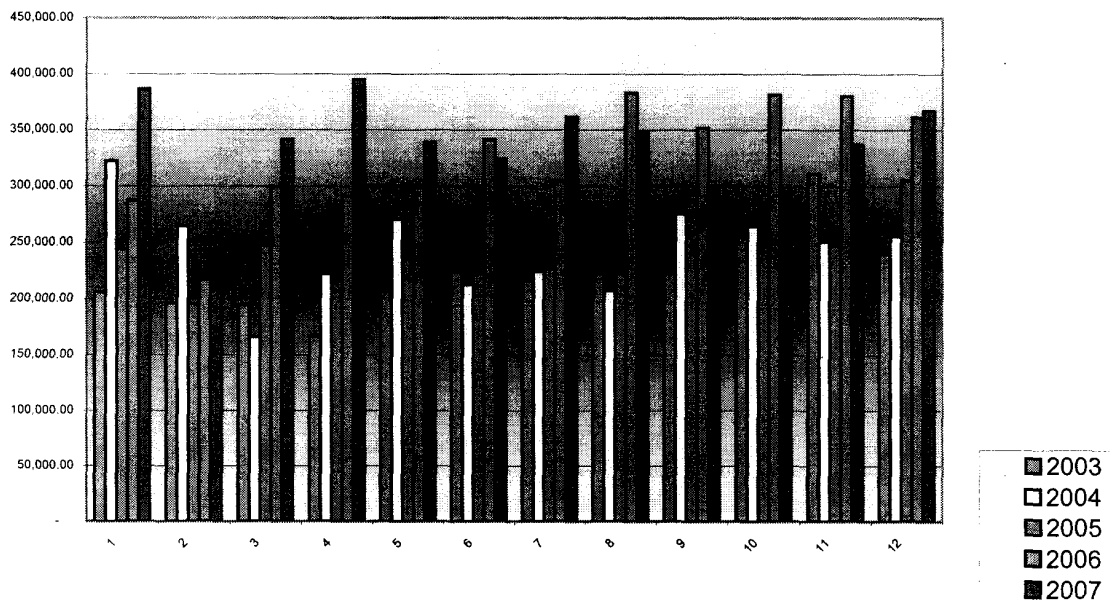
10.36%

-0.48%

33.21%

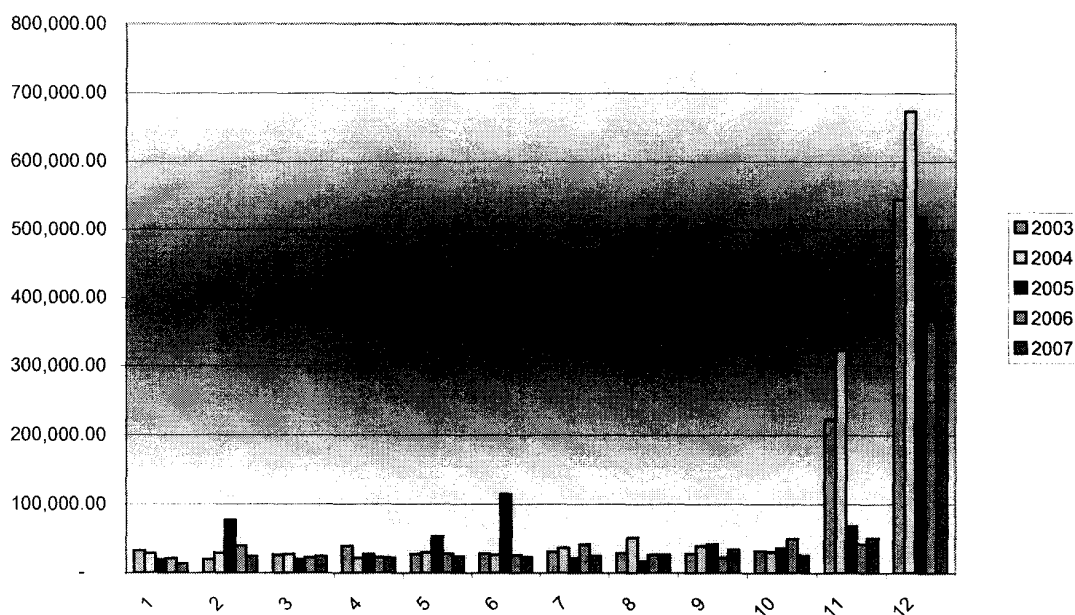
4.24%

COMPARATIVO COSTO VENTAS 2003-2004-2005-2006-2007



MESES	AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005	AÑO 2006	AÑO 2007
ENERO	25,913.18	27,700.16	20,546.37	21,517.00	37,585.45
FEBRERO	32,941.82	28,665.46	19,777.57	21,391.70	13,803.06
MARZO	19,674.98	29,713.80	76,815.42	39,803.17	24,784.32
ABRIL	26,606.67	27,860.64	20,252.25	22,699.41	24,968.19
MAYO	39,441.79	21,295.26	27,558.80	23,221.02	22,243.69
JUNIO	27,978.19	30,137.60	53,593.24	28,376.96	24,486.42
JULIO	28,282.09	26,407.24	114,656.38	26,228.10	22,357.98
AGOSTO	31,271.65	37,170.31	22,001.16	41,708.78	25,625.45
SEPTIEMBRE	28,542.09	51,835.62	16,943.47	26,467.94	26,667.67
OCTUBRE	28,304.95	39,581.07	41,767.96	22,152.53	34,084.67
NOVIEMBRE	32,069.30	30,539.24	36,346.51	49,607.20	25,475.12
DICIEMBRE	223,110.37	322,569.89	68,323.18	42,630.92	59,935.15
TOTALES	544,137.08	673,476.29	518,582.31	365,804.73	342,017.17

COMPARATIVO GTOS ADMINISTRATIVOS 2003-2004-2005-2006-2007



3.2.2.- Balance General al 31 de Diciembre del 2007:

A continuación se presenta un resumen del Balance General al 31 de Diciembre del 2007.

DETALLE	DICIEMBRE 2006	DICIEMBRE 2007	Comparación DICIEMBRE 2007
ACTIVOS			
Activo Corriente			
Efectivo y sus Equivalentes	4,425.13	27,334.87	22,909.74
Cuentas y Documentos Por Cobrar	1,438,836.35	1,099,837.70	-338,998.65
Otras Cuentas por Pagar	-	169,852.80	169,852.80
Inventarios	222,927.36	191,074.23	-31,853.13
Total Activos Corrientes	1,666,188.84	1,488,099.60	-178,089.24
Propiedad, Planta y Equipo			
No despreciables	55,884.64	119,921.93	64,037.29
Despreciables (Neto)	1,502,803.00	1,653,521.39	150,718.39
Agotables (neto)	566,296.00	587,132.71	20,836.71
Total Propiedad Planta y Equipo	2,124,983.64	2,360,576.03	235,592.39
Cargos Diferidos			
Software Contable	-	1,568.02	1,568.02
Gastos Seguros	-	27,581.99	27,581.99
Patentes y Marcas	1,151.12	1,151.12	-
Total Cargos Diferidos	1,151.12	30,301.13	29,150.01
Otros Activos			
Clientes Nacionales Relacionados	-	518,397.98	518,397.98
Total Otros Activos	-	518,397.98	518,397.98
TOTAL ACTIVOS	3,792,323.60	4,397,374.74	605,051.14
PASIVOS			
Pasivo Corriente			
Obligaciones Bancarias	1,041,522.51	485,794.70	-555,727.81
Proveedores y Cuentas por Pagar	530,119.10	652,055.62	121,936.52
Obligaciones Fiscales	25,731.86	45,884.67	20,152.81
Obligaciones Sociales	-	260,218.90	260,218.90
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,597,373.47	1,443,953.89	-153,419.58
LARGO PLAZO			
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	140,711.57	697,497.78	556,786.21
TOTAL PASIVO CORTO Y LARGOPLAZO	1,738,085.04	2,141,451.67	403,366.63
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTA			
Capital Social	1,766,371.60	1,766,371.60	-
Reservas	151,373.32	163,184.72	11,811.40
Reserva de Capital	18,379.59	18,379.59	-
Resultado del periodo	118,114.05	307,987.16	189,873.11
TOTAL PATRIMONIO	2,054,238.56	2,255,923.07	201,684.51
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,792,323.60	4,397,374.74	605,051.14

Indicadores Financieros del Balance General:

A continuación se detallan algunos de los índices financieros que se analizan junto con el Balance:

DETALLE	DICIEMBRE 2006	DICIEMBRE 2007	Comparación DICIEMBRE
1) Razón del Circulante	1.04	1.03	-0.01
2) Prueba de Ácido	0.90	0.90	-0.01
3) Capital de Trabajo	68,815.37	44,145.71	-24,669.66
4) Rotación de Cuentas por Cobrar	0.29	0.42	-0.13
5) Rotación de Inventarios	1.62	1.92	-0.30
6) Periodo de Cobranzas Días	104	72	32.00
7) Periodo de Pagos	128	142	-13.70
8) Rotación de Activos Totales	11%	10%	1.00
9) Razón de Endeudamiento	46%	49%	3%

1) Razón del Circulante:

Establece la cantidad de activos corrientes para pagar pasivos a corto plazo; o sea la cantidad en dólares de activos corrientes para pagar un dólar de pasivo corriente. El parámetro estándar debería ser de 2 a 1, esto significa que se tienen 2.00 dólares de activo corriente para pagar 1.00 dólar de pasivo corriente, cualquier índice mayor a éste es bueno.

$$\text{Pasivos Corrientes} / \text{Activos Corrientes} = 2$$

2) Prueba del Ácido:

Mide la capacidad de pago **INMEDIATA** que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Únicamente toma en cuenta caja y las cuentas por cobrar para poder pagar las deudas a corto plazo. Un índice razonable podría ser \$1.00 u \$0.80.

$$(\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Corrientes} = 1 \text{ o } 0,80$$

3) Capital de Trabajo:

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes.

$$\text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes} = \text{Dólares}$$

4) Rotación de Cuentas por Cobrar:

Indica las veces que se han movido las cuentas por cobrar durante el año, esto significa el número de veces en que se recupera el crédito otorgado a los clientes durante el año.

$$\text{Ventas Netas} / \text{Promedio Cuentas x Cobrar} = 3 \text{ o más veces}$$

5) Rotación de Inventarios:

Indica las veces que durante el ejercicio examinado, se realizan las existencias promedio del inventario, o sea, el número de repeticiones del ciclo de movimientos de existencias.

$$\text{Costo de Ventas} / \text{Promedio de Inventarios} = 1 \text{ o } 2 \text{ veces}$$

Observaciones: Es importante señalar que, un índice elevado es indicativo de que no se están perdiendo ventas por falta de existencias, y un índice bajo mostrará que se cuenta con un volumen de inventarios inadecuados o de lento movimiento, perdiéndose ventas.

6) Períodos de Cobranzas:

Nos señala el plazo en días de la recuperación del crédito ó sea el período durante el cual la empresa dejará de recibir ingresos en concepto de Cuentas por Cobrar. Nos muestra el tiempo de financiamiento a nuestros clientes.

$360 \text{ o } 365 \text{ días} / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \text{Días}$

7) Período de Pagos:

Indica el número de días que la empresa necesita de financiamiento para cubrir con sus obligaciones a corto plazo.

$360 \text{ o } 365 \text{ días} / \text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \text{Días}$

8) Rotación de Activos Totales o de la Inversión:

Nos indica el porcentaje en que rindió las utilidades del total de la inversión, o sea mide los rendimientos de la empresa. El parámetro estándar de esta razón puede ser un poco variable, pero lo recomendable es que sea por lo menos de un 5%; lo cual significa que los activos que tiene la empresa si están contribuyendo a generar utilidades dentro de la misma.

$\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total} = 3\% \text{ al } 7\%$

9) Razón de Endeudamiento:

Mide el grado de financiamiento por parte de terceros en los Activos de la empresa. Se le conoce con el nombre de APALANCAMIENTO FINANCIERO, mide la presentación de los Activos financiados por deuda, si el porcentaje es mayor del 60% la empresa está corriendo un nivel alto de financiamiento, que al final puede ser riesgoso.

$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total} = 60\%$

Comentario:

Cuando se analizan los estados financieros en base a los indicadores, las relaciones especiales que han de usarse son, en gran parte, cuestión de elección. Una persona puede considerar que es importante calcular cierta razón en tanto que otra puede estimar que esa misma razón no es necesaria. La naturaleza del negocio también puede influir en la elección de las razones que se utilicen en el proceso del análisis.

3.3.- Información de Recursos Humanos:

Con la finalidad de mantener un adecuado equipo de recurso humano que trabaje con el compromiso que se requiere para la obtención de resultados hemos puesto en vigencia el Reglamento Interno de Trabajo de INCUBANDINA, en el cual se detallan las obligaciones, deberes y derechos que deben ser cumplidos por parte de los Directivos, Empleados y Trabajadores, estos requisitos están basados en el Código de Trabajo del Ecuador y su aplicación es de obligación para todos quienes hacemos y laboramos en Incubadora Andina INCUBANDINA S. A.

Basados en el principio de capacitación la empresa ha iniciado una serie de charlas y seminarios que han enriquecido el conocimiento de sus empleados, es así que a continuación se presenta un resumen de estos seminarios – talleres en los que se han involucrado al personal administrativo y operativo de la organización con el firme propósito de que sus actividades sean realizadas dentro de un marco de conocimiento para el fortalecimiento de la operación, para lo cual se han establecido controles de seguimiento para la aplicación de normas y procedimientos que beneficiarán a la estructuración de la empresa.

Incubadora Andina Incubandina S. A.			
Informe Junta Directiva			
Año :	2007		
Sección:	Recursos Humanos		
Normas y procedimientos de Personal			
Nombre del Programa	Detalle	Implementado	Fecha
1.- Elaboración de la Guía de Manejo Avícola de propiedad de Incubandina S. A.	Enviado a Granjas para su Aplicación desde Abril 2007	Si	30/04/2007
2.- Elaboración del Reglamento Interno	Registrado en la Dirección General del Trabajo	Si	30/11/2007
3.- Programas de Capacitación del Personal	Se adjunta un cuadro resumen	Si	Anexo
4.- Verificación de las carpetas del personal	Elaborado y se estan completando la información que hacía falta	Si	30/11/2007
5.- Programas de Bioseguridad	Implementado en las granjas con el manual de buenas prácticas avícolas	Si	30/04/2007

Para el año 2008 se han establecido como metas la obtención del certificado ISO para lo cual es indispensable el establecimiento de procedimientos individuales para cada empleado o trabajador y que la misma sea documentadamente revelada en los archivos de la organización.

Resumen de Cursos o Seminarios de Capacitación:

Fecha	Curso y/o Seminario	Preparado por:	Duración	Asistentes
09/02/2007	Prácticas de Avicultura	Ing. Julio Benavidez	8 horas	Personal Granja Pujilí
09/02/2007	Congreso de Avicultura	Amevea	16 horas	Personal Técnico de Incubandina.
30/04/2007	Programa de bioseguridad	Gerente General	6 horas	Personal de Incubadora, de granjas y administración Montalvo
20/07/2007	Bioseguridad y manejo de Alimentos Balanceados	Ing. Julio Soria y Chemical Ecuador	8 horas	Personal de Incubadora, de granjas y administración Montalvo
23/09/2007	Congreso Internacional Avicultura	Amevea	Brasil	Gerentes de Área, Presidente
19/10/2007	Diplomado Experto Tributario	CAPIT	130 horas	Personal Contabilidad, Ventas
23/11/2007	Congreso de Incubación	CONAVE	16 horas	Supervisor de Incubadora, Dr. Velasteguí y Presidente y Gerente de Producción y Técnico
27/11/2007	Diplomado Alta Gerencia con PNL	Universidad de Bolívar	120 horas	Catalina Ocaña y Jaime Araujo
07/12/2007	Integración eficaz y Trabajo en Equipo	CAPIT	8 horas	Personal de Incubadora, de granjas y administración Montalvo

3.4.- Información de Sistemas:

En la actualidad la información empresarial está basada en sistemas sean estas operativas o gerenciales pero que servirán para la toma de decisiones oportunas y que vayan en beneficio de la organización y por ende de los señores accionistas.

Durante el 2007 se han entregado al área de sistemas necesidades de programación para un control ágil y oportuno que servirán y sirven para la toma de decisiones, estos programas están enfocados en la implementación de controles que soportarán las decisiones de las diferentes secciones de la empresa, a continuación se presenta un resumen y los avances en la programación implementados o por implementarse:

Programas solicitados para mejorar el control de producción e interno de Incubandina S. A.			
Nombre del Programa	Detalle	Implementado	Fecha
1.- Programa para control de Levante	Con la finalidad de cumplir con el control interno....	Si	30/04/2007
2.- Programa para control de producción	Cumplir con el control de producciones en granja	Si	30/04/2007
3.- Programa para control de Incubación	Control total de producción desde huevo incubable a pollitas bb	Si	30/11/2007
4.- Implementación de programa Contable	Asegurar información desde un sistema contable	Si	01/07/2007
5.- Programa de control de ventas de huevos	Cumplir con el control de producciones en granja	Si	31/05/2007
6.- Programa para el control de Materia Prima	En proceso de elaborar procedimientos	Actualmente se esta controlando por excel de forma diaria	En proceso de implementación
7.- Programa para el control de Flujo de Caja	En proceso de elaborar procedimientos	Actualmente se esta controlando por excel de forma diaria	En proceso de implementación

3.5.- Información de Inversiones:

Una empresa para lograr con sus objetivos debe realizar inversiones con la finalidad de mantener o mejorar su sistema de operación, es así que INCUBANDINA, ha realizado varias inversiones durante el año 2007, cuyo resumen se presenta a continuación:

Detalle de Inversiones realizadas en el 2007				
Fecha	Cantidad	Detalle	Proveedor	Valor
30-11-2007	1	Chiller Industrial	Froztec	21,243.04
Mayo del 2007	1	Adecuación de Galpón de Laso para Fábrica	Varios	49,532.27
Junio del 2007	2	Incubadoras	Chick Master	155,734.52
	2	Nacedoras	Chick Master	
Junio del 2007	1	Generador Incubadora	Indusur S. A.	29,975.33
Junio del 2007	1	Galpón Vista Hermosa	Varios	76,222.49
Mayo del 2007	1	Adecuación Galpón C Pujilí	Erick Macay	27,202.78
Agosto del 2007	1	Adecuación Galpón de La Esmeralda	Erick Macay	21,841.54
Agosto del 2007	1	Adecuación Sala Fría de Incubadora	Erick Macay	21,155.00
Junio del 2007	1	Equipo Avícola Granja La Esmeralda	Farmavet	6,564.12
Julio del 2007	1	Equipo Avícola Granja Vista Hermosa	Farmavet/ German T.	27,347.20
Julio del 2007	1	Tractor Agrícola	Exrocob	8,960.00
Julio del 2007	1	Cancelación Cajón para camión	Exrocob	3,000.00
Mayo del 2007	1	Pozo de agua Poaló	Veloz Castillo	2,940.00
		Bomba de Pozo	Bohman	1,052.80
Mayo del 2007	1	Terreno para basurero	Municipio	9,000.00
Total Inversiones				461,771.09

COMENTARIO FINAL:

Hoy en día nos encontramos con una empresa dinámica para operar nuestro negocio con mayor eficiencia, edificar efectivamente sobre nuestra solidez principal, crecer responsablemente, y continuar generando rendimientos para los señores accionistas. Mientras que el proceso de mejoramiento del desempeño operacional y financiero de nuestra Empresa sigue su curso, nos vemos motivados por los significativos progresos que hemos obtenido.

En nombre del Presidente Ejecutivo Dr. José Proaño Moreno y en el mío propio, deseo agradecerles el continuo apoyo brindado durante estos tiempos tan difíciles en especial a dos grandes líderes Ing. Marcelo Villarroel, Dr. Fredy Paz y a todos nuestros colaboradores, quienes con su perseverancia y actitud positiva lograron mantener el optimismo de días mejores para nuestra empresa.

También me permito dar un agradecimiento especial a la Sra. María Bastidas Herrera, accionista mayoritaria de INCUBANDINA S. A., quien con su siempre deseo de apoyo y bienestar familiar, incondicionalmente nos supo apoyar en momentos difíciles por los cuales hemos pasado.

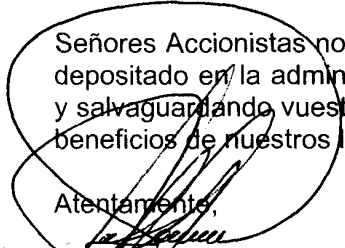
Quiero brindar un reconocimiento de admiración al Lcdo. Cristóbal Corrales porque ha sido, es y será el pilar que cuenta el Grupo Familiar como apoyo en las gestiones realizadas por las empresas, encaminadas a un beneficio común.

Continuaremos asegurando nuestra posición de liderazgo en el sector avícola, Clientes, accionistas y asociados de INCUBANDINA tienen mucho que esperar en un futuro a corto y largo plazo. La producción avícola está atravesando un buen momento en el mercado nacional, y nuestro reciente logro en grandes clientes puede conducir a nuevas oportunidades en este país. Todas estas son oportunidades muy interesantes, pero lo que más me entusiasma sobre el futuro de INCUBANDINA es algo que no conocía hasta que me integré a la Empresa, la calidad de la gente que trabaja aquí, es lo que más importa en INCUBANDINA, son quienes crearán valores para nuestros clientes y nuestros accionistas y tengo plena confianza en ellos.

De la misma manera doy mi reconocimiento al grupo de administración, no son simplemente un grupo administrativo; son un verdadero grupo de conducción que ha hecho un excelente trabajo convirtiendo a la Empresa en verdadera escuela y más en tiempos difíciles. Asimismo, deseo agradecer a todos los señores accionistas porque en los momentos difíciles nos extendieron la mano para salir adelante lo que se ve reflejado en un cambio positivo en la empresa.

Señores Accionistas no me queda más que agradecerles por la confianza que han depositado en la administración actual y no duden que continuaremos respetando y salvaguardando vuestros intereses y esperamos poder compartir con ustedes los beneficios de nuestros logros.

Atentamente,


Juan Villavicencio A.
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar *mas*

13 AGO. 2008