

**INFORME GENERAL DE GERENCIA
CORPCULTIVOS S.A.
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006**

CORPCULTIVOS S.A. continúa su actividad dedicada a la venta de productos agroquímicos, biológicos, fertilizantes, equipos de medición y productos de post cosecha, en los mercados florícolas y hortícolas de la Sierra Ecuatoriana.

Durante el año 2006 se realizaron ventas por un valor de US\$ 3'417.864 que corresponden a un incremento del 3.2% del plan establecido y un crecimiento total de ventas de 11% con respecto al año 2005.

Los gastos generales de la compañía incluyendo los financieros fueron de US\$ 529.622 que corresponden a un 15.4% de las ventas totales.

El costo de ventas fue de US\$ 2'893.379, la utilidad bruta fue de US\$ 524.484 que corresponde a un 15.3% de las ventas totales, se obtuvieron ingresos adicionales por descuentos de US\$ 130.887 que equivalen a un 3.8% de las ventas totales.

En conclusión durante el año 2006 se obtuvo una utilidad operacional antes de impuestos de US\$ 125.748 que corresponde a un 3.67% de las ventas totales.

Durante este año se cumplieron los presupuestos de venta en casi todas las casas comerciales que representamos destacándose Basf, Bayer, Interoc, Ecuaquimica, Farmagro y Agripac.

Con algunos problemas de venta en Idropónica, Oma, Orius y el Grupo Grandes debido a problemas de importación y situaciones de mercado.

Nuevamente se realizó un aumento de capital el cual paso de US\$ 400.000 a US\$ 430.000 acogiéndose al descuento tributario por este concepto.

En cuanto a recuperación de cartera se considera un año de muchas complicaciones en los recaudos y algunas cuentas tuvieron que ser castigadas contra nuestra provisión de difícil recaudo el promedio de recuperación fue de 146 días en el año 2006.

Quiero anotar que la compañía cumple con lo dispuesto por la normatividad sobre derechos de autor y/o derechos de propiedad industrial, tanto a lo dispuesto en la legislación nacional o comunitaria.

Las expectativas para el año 2007 están fincadas en un crecimiento moderado del 6% ya que los productos no han sufrido variaciones en los precios, sin embargo existe la posibilidad de crecer en el mercado con Basf, Bayer, Interoc y Chemtura, al igual se gestionara la importación de semillas de la empresa Sakata de Japón en donde podemos tener una buena participación en ventas de semillas de Brócoli y lograr un crecimiento sostenido en el 2007.



ORLANDO ORTIZ SERRANO
GERENTE GENERAL
CORPCULTIVOS S.A.