

San Francisco de Quito DM, 28 de abril de 2008

Señores:
ACCIONISTAS DE CARVALECUADOR S.A.
Ciudad.

Ref: Informe de Gerencia.

En mi calidad de Gerente General de CARVALECUADOR S.A. presento a ustedes el **INFORME DE ADMINISTRACIÓN** correspondiente al periodo económico 2007. La gestión administrativa, se realizó apegado a los lineamientos de las resoluciones dadas por la Junta General de Accionistas, y se han logrado los siguientes objetivos:

1. Las actividades del giro del negocio (Comerciales de venta, de asistencia técnica y de penetración) Han venido dándose paulatinamente buscando la participación en clientes estratégicos. Esto nos ha permitido crecer de una manera segura en el mercado, aunque es volátil y riesgoso.
2. La contratación de la persona dedicada exclusivamente al área de porcinos, ya empezó a dar los frutos comerciales, y las ventas del área de premix el año anterior tuvieron un crecimiento del 192 %
3. La relación con clientes nuevos ha crecido acorde a la dinámica de la industria, analizando muy bien la capacidad de endeudamiento de los mismos y la buena reputación comercial que se tenga de ellos en el medio; pues el costo elevado de materias primas (no solo a nivel local, sino mundial) ha hecho que los clientes necesiten hoy en día cerca de un 20 a 30 % mas de capital, para adquirir las mismas producciones que el año 2007, lo cual ha llevado a bajar la liquidez y capacidad de endeudamiento de los mismos.
4. Las obligaciones gubernamentales (Impuestos, Tasas, Contribuciones, Salarios, Beneficios Sociales, etc.) se han cancelado conforme a la ley o al reglamento y dentro de los términos de tiempo dados por las respectivas autoridades.
5. El objetivo y la estrategia de mejorar la presencia en otras zonas del País como es la costa, ha venido dando frutos, es por este motivo que ya se logró adecuar una buena bodega con una pequeña oficina en la ciudad de Guayaquil, la cual está dotada de todos los elementos como Internet, fax, aire acondicionado, y muebles, además de Raks para una mejor disposición de la mercadería y

lumentar la capacidad de almacenamiento; igualmente la compra de un cargador eléctrico, con el fin de poder alcanzar las posiciones altas. Sin embargo las ventas con el distribuidor de Manabí, el cual cubre toda la zona costera aledaña y por tradición productora de huevos, no ha dado los frutos esperados y mas bien ha disminuido la compra, en parte por el freno de nuestra parte por pagos y en parte por la situación de la industria local, la cual también se ha quedado retrazada en pagos con el distribuidor, esta situación es similar con la del distribuidor de Loja.

6. La situación de registros sanitarios sigue incrementándose, y es así como en el 2007 se lograron los registros sanitarios de 7 productos farmacéuticos, y es de esperar que en el 2008 tengamos al menos 5 adicionales.
7. Se continúa con la estrategia de visitas de técnicos de diferentes áreas, en Avicultura, En Ganadería y en Porcicultura, con el fin de darle mas soporte a la venta y orientación Técnica a los diferentes clientes; es de esperarse que para este año tengamos la visita de técnicos Mexicanos de Merial, en vista de la eliminación de las visas a ciudadanos de este país, lo que había causado la programación de estos para el Ecuador.
8. En cuanto a los comentarios del cuadro 1 tenemos:
 - Un incremento medio en ventas del 36 %, general.
 - Un incremento en gastos ligeramente inferior al incremento de ventas, lo cual es bastante bueno, pues vendimos mas y con un 6 % menos de costo.
 - Mejoramos sustancialmente la utilidad del ejercicio, por mejor desempeño, como es el caso de un menor costo de ventas.
 - Hay un incremento en el patrimonio, debido a la utilidad generada del ejercicio fiscal.
 - Igualmente el Impuesto a la renta es mucho mayor debido también al mejor desempeño comercial de la compañía en el ejercicio fiscal 2007.

Como comentario final recomendamos a los accionistas que las utilidades generadas en este año no se repartan sino queden como capital de trabajo lo cual ayudaría en el flujo de caja.

	2006	2007	% de incremento
Ventas	1.677.375,02	2.281.994,75	36,05%
Gastos	1.626.370,99	2.114.726,95	30,03%
Utilidad	51.004,53	167.267,80	227,95%
Patrimonio	97.385,51	264.653,31	171,76%
Impuestos a la Renta Causados	29.350,01	36.951,92	25,90%



Informe que pongo a consideración de la Directiva para su análisis y aprobación y de ser necesarias explicaciones o ampliaciones al respecto, favor solicitármelas.

De ante mano agradezco la confianza y apoyo de la Junta Directiva para realizar mi gestión.

Atentamente,


Dr. Cesar Augusto González I.
GERENTE GENERAL