

91271

**INFORME DE GERENCIA SOBRE LA ADMINISTRACION DE LA
EMPRESA REPRESENTACIONES ANDINAS AGRICOLAS RANGCA S.A.
DURANTE EL AÑO 2006**

Quito, a 1 de Abril de 2007.

Señores accionistas:

Ing. Diego Romero e Ing. Manuel Gallo

Me permito por medio del presente informe dar a conocer a ustedes, sobre la actividad realizada en la administración de la Empresa "Representaciones Andinas Agrícolas" RANGCA, durante el período del año 2006, mi conciencia y mi forma de ser y actuar garantizo haber cumplido acorde con las exigencias y dificultades que se han presentado durante el año próximo pasado así como con las expectativas y programación estimada y de solicitarlo ampliar cualesquier inquietud que tuvieren a este respecto.

Como es de vuestro conocimiento, la situación política y económica del año pasado se ha reflejado directamente y principalmente en el campo agrícola, presentándose situaciones muy inestables debido a competencia desleal de empresas furtivas amparadas y protegidas por intereses desleales faltos de ética y moral que vinculan su poder exclusivamente en el dinero, a mas del apoyo estatal y bancario. Esto ha traído a nivel nacional que no exista una liquidez en la economía del país, debido a que las importaciones han sobrepasado al valor de exportaciones, por lo tanto existen empresas cuyas reservas anteriores les han permitido mantenerse con cierta inestabilidad en el mercado.

La dolarización en el campo agrícola y principalmente relacionada con al área florícola en el cual RANGCA, se desenvuelve se ha reflejado en una forma muy clara en la economía de las empresas a las cuales atendemos. Pese a que en el presente año no habido un incremento de precios se ha producido un decremento muy notorio en adquisiciones de agroquímicos, por desleal entrega de agroquímicos a pseudo profesionales que su interés único es hacer el daño lo cual refleja automáticamente el estado de descomposición moral existente en el país, al hacer daño a quienes si tenemos ética, moral y dignidad por considerarnos hombres de mente limpia y manos pulcras, además de la presencia de nuevos agroquímicos genéricos similares a los de nuestra distribución que con menor precio invaden el mercado esto en referencia a nivel de empresas de nuestra competencia.

La presencia de un fungicida genérico, registrado con documentación similar al de nuestra distribución, como indiqué anteriormente la competencia desleal auspiciada y protegida por el importador nos afectó notablemente en las ventas del 2006.

Nuestra política establecida a clientes seleccionados y mayoristas de los agroquímicos de nuestra distribución, bajo la modalidad de entrega al contado o a treinta días con respaldo de un documento legal y con cupos de crédito garantizado para todos los clientes, los cuales tienen relación entre si nos ha permitido tener una certificación de solvencia y seriedad, esto nos ha permitido mantener una cartera saneada como lo demuestra el balance de situación al 31 de Diciembre del 2006.

Conjuntamente con Sumitomo, con el objeto de tener una mejor presencia en el mercado y contrarrestar la acción de genéricos, establecimos un incentivo para las fincas que adquirieren los mas altos volúmenes de adquisición de Bellkute y Polyoxin,

con la promoción de dos motos, las cuales se encuentran en nuestras oficinas y próximas hacer entregadas a las empresas favorecidas, así como dos tours, a los mejores compradores de nuestros productos, diferenciándoles para zona norte y sur en cada caso.

A partir del mes de Julio del año pasado, se contrató al Ing. Gabriel Franco, para que realice el desarrollo de los productos de nuestra distribución y del nuevo fungicida "Sumirobin" que esperamos de acuerdo a ofertas de Sumitomo, la nueva formulación llegaría para el presente mes de Abril, pese a esto se ha realizado en la zona norte, diferentes evaluaciones del indicado producto, así como con Bellkute y Polyoxin, cabe indicar que la presencia del técnico indicado nos ha permitido tener una mejor presencia en el mercado y un aumento significativo en ventas. Para contribuir con su presencia en fincas y almacenes, me permití con el conocimiento de ustedes, pero sin su aceptación adquirir un vehículo de mi propiedad, para ponerlo al servicio de la Empresa a fin de tener una mejor imagen y un medio de movilización algo acorde con lo que en el campo se requiere, el mismo que estará al servicio, únicamente hasta el 31 de Marzo del presente año, a fin de que ustedes con mejor criterio económico y técnico decidan lo mejor para la buena imagen de la empresa.

En igual forma se iniciaron, evaluaciones en cultivos tradicionales debido al ofrecimiento de Sumitomo de respetar los productos de nuestra distribución, misma que fue incumplida y luego de una reunión de trabajo con representante directo de la indicada Empresa Sr. Ushio Nakagawa, se reiniciaría desde el mes de Junio, con presentaciones pequeñas de Bellkute y Polyoxin, esperamos que dicha oferta se cumpla.

Además por intervención de los socios Gallo – Romero, se ha tomado contacto con dos empresas distribuidoras de nuevas formulaciones de agroquímicos, con el objeto de tener, para cultivos tradicionales y florícola una mayor gama de agroquímicos, se espera que con la documentación presentada, se nos califique y acepte como codistribuidores en algún caso con distribución exclusiva y con porcentajes que justifique nuestra intervención.

De acuerdo al balance realizado al 31- 12 - 2006 se puede apreciar que existe en la cuenta por cobrar a clientes la suma de US \$ 43.447,00 de los cuales tenemos garantizados US . \$ 15.785,54. En razón a la competencia existente y a plazos que estos permiten, el saldo se encuentra en manos de clientes conocidos y que si responden económicamente por ser de solvencia garantizada (El Huerto, Land Ferty , Representaciones AM) entre otros y que han adquirido la modalidad de efectuar pagos quincenales y en días específicos, lastimosamente esta modalidad, la han impuesto todos los distribuidores en su afán de copar el mercado.

Como inventario de mercadería en almacén tenemos un valor de US. \$ 33.492,30

Gracias al sistema de comercialización establecido y calificación de los compradores mayoristas, se ha mantenido una buena política de manejo financiero y se refleja en los ingresos totales, que para el año 2006, es de US. \$ 367.518,32, siendo menor a la del año 2005 que fue de US. \$. 430.251,91 .

Se debe mencionar, que los agroquímicos: Bellkute y Polyoxin han respondido positivamente a las expectativas por su excelente control de enfermedades fungosas en plantas ornamentales, en empresas florícolas que al haber adquirido estos productos han

Pag 3.

comprobado su acción preventiva curativa de las enfermedades fungosas como Botrytis y Oidium sp., en su efectivo control.

Cabe recordar que el año pasado se realizó el lanzamiento del fungicida Sumirobin conjuntamente con la Empresa SUMITOMO, sin embargo tuvo que ser retirado del mercado porque la presentación causó fitotoxicidad en florícolas de la zona Sur, motivo por el cual se restringió su venta solo en parte a la zona norte. Además, hasta la presente fecha no se ha realizado un lanzamiento oficial de Polyoxin estimo que, se encuentra fuera de tiempo en razón de la presencia del Polymaxin que ha tenido inicialmente acogida y luego problemas de restricción de aplicación

A partir del mes de noviembre del 2.005, se realizo un convenio con SUMITOMO, con el objeto de contrarrestar en parte las ventas de Polymaxin, habiendo realizado adquisiciones por 300 kilos mensuales con una promoción del 10%, la cual sirvió para entregar a los clientes hasta el mes de Febrero (Valentín 2006) y de esta manera mantener un equilibrio de ventas de este agroquímico.

Cabe mencionar que todas las adquisiciones que realizamos a la Empresa SUMITOMO se han efectuado en pagos de contado, pese a esto no hemos recibido de parte de Sumitomo, ninguna comunicación referente a nuestra solvencia y corrección en adquisiciones .

Las ventas realizadas en el año 2006 fueron de \$ 367.472,80 US.que corresponden a :

Bellkute, Kg. 1.690,00	US. \$ 87.017,80
Polyoxin, Kg. 3.642,50	US. \$ 279.765,00
Otros:	690,00

De acuerdo al Estado de Perdidas y Ganancias de 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2.006, se tienen los siguientes valores:

Valor Total de Ventas:	US \$. 367.472,80
Valor Total de Egresos	US \$ 314.761,39

Utilidad contable : US \$ 52.756,93

Por participación de trabajadores en utilidades US. \$ 7.913,54.

Por impuesto a la renta US. \$ 11.210,85, en razón de la retención en la fuente por clientes y pago anticipado de impuestos debemos pagar un saldo de US. \$ 7.252,75.

Hemos realizado una reserva Legal de US. \$ 4.484,00

Se adjunta al presente informe, los estados financieros del ejercicio económico del año 2006.

En igual forma la Conciliación Tributaria al 31 de Diciembre del 2006, la cual detalla los diferentes rubros de Ley a los cuales se encuentran sometidas las empresas.

En esta conciliación se indica claramente la utilidad líquida de la Empresa en el período fiscal del año 2006 que es de US \$ 29.148,55

Esta documentación deberá ser presentada al SRI y Superintendencia de Compañías.

Señores socios de Representaciones Agrícolas Andinas RANGCA, presento a vuestra consideración, este informe acompañado del balance general y de resultados, para que

Pag 4

sean debidamente evaluados y sean ustedes quienes deban juzgar la actividad realizada por Gerencia de forma sincera, llena de honestidad y dinamismo.

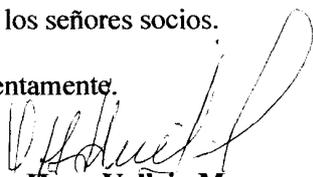
Estimo que durante el año 2006, RANGCA, ha continuado manteniendo una buena política dentro del manejo financiero lo que ha permitido mantenernos dentro de un grupo de pequeñas empresas con solvencia, rectitud y moralidad. Diariamente se ve y con mucha preocupación que empresas se ven obligadas a reducir personal o liquidarse por no haber alcanzado el grado suficiente de solvencia económica, es esta vuestra empresa que en el presente año ha superado momentos difíciles, tanto como empresa como personalmente de quien la dirige.

Solicitándoles a ustedes muy comedidamente, se dignen tener mayor preocupación y asistencia a esta oficina y no ser de esporádicas visitas que en el mejor de los casos llegan a 10 o 15 minutos, cada mes lo cual a mi me molesta y exijo de interesarles esta distribuidora de agroquímicos mayor entrega o sesión de sus acciones a quien interese su crecimiento y contribución.

Expreso mi especial agradecimiento los colaboradores en esta empresa: Ing. Gabriel Franco, Sra. Ximena Piedra y Sra. Contadora Ligia Rosero de Gómez.

De los señores socios.

Atentamente.



Ing. Hugo Vallejo M.

GERENTE

SIDEN 02-17-038

Anexo lo indicado.