

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA**  
**“EPSATECUADOR S.A.”**  
**EJERCICIO ECONÓMICO ENERO - DICIEMBRE 2011**

**Señores Accionistas:**

El presente informe a la Junta General Ordinaria de EPSATECUADOR S.A. pone a su consideración los aspectos más relevantes para la empresa durante el ejercicio económico 2011, así como también los resultados de la gestión realizada por esta Gerencia General en ese año.

El 2011 ha sido un año inusual en el que se ha logrado con en cierta parte el cumplimiento de las metas fijadas por matriz por los Administradores de nuestra empresa de enero a diciembre, una de las razones principales de este logro es el crecimiento de la estructura comercial que día a día es más sólida así como el continuo esfuerzo del área administrativa orientado a la optimización de los recursos, y el apoyo en las gestiones inherentes al fortalecimiento de las políticas institucionales.

**INGRESOS.-**

De enero a diciembre 2011 se recibieron ingresos por el valor de USD 130.904,86 por concepto de Venta de nuestros productos, que constituye la base de ingresos en nuestra Compañía.

A continuación se adjunta el cuadro muestra los niveles alcanzados por concepto de ventas de este año.

<b>MES</b>	<b>VENTA MENSUAL</b>
ENERO	13.686,09
FEBRERO	1.842,13
MARZO	20.244,67
ABRIL	10.524,12
MAYO	13.000,05
JUNIO	10.485,15
JULIO	11.478,58
AGOSTO	5.126,97
SEPTIEMBRE	14.863,86
OCTUBRE	4.180,69
NOVIEMBRE	16.395,40
DICIEMBRE	11.760,53
<b>TOTAL</b>	<b>130.904,86</b>

Si se observa el cuadro de ventas se puede mirar con claridad que el mes en que obtuvimos el valor más bajo fue febrero USD. 1.842,13 y el mes con ventas más altas fue marzo USD 20.244,67 dando como resultado un valor promedio de ventas mensual de USD 11.132,35 que es por lo que se puede concluir que ha sido un buen año, a pesar de las serias complicaciones económicas por las que hemos atravesado en nuestro país.

**Con gran satisfacción podemos analizar que únicamente el mes de febrero y octubre no se logro cumplir el objetivo, nuestras metas han sido cumplidas entre el 70% y 100%.**

**En el ejercicio económico 2011, presentamos una pérdida de Usd. 16.701,12.**

**El mercado de fertilizantes agrícolas es muy difícil de manejar no es predecible ya que existen variables exógenas que son totalmente incontrolables por la empresa como son: la oferta y la demanda.**

### **EGRESOS.-**

Los costos y gastos para el año 2011 ascienden a USD 148.195,21, valor que representa el 0.88% con respecto al valor de los ingresos totales recibidos durante este año. Es decir que como resultado de las operaciones del giro del negocio, en términos de ingresos y egresos, se obtuvo una pérdida de USD 16.701,12, situación que nos demuestra que la empresa a pesar de tener liquidez y años con utilidades, y más aún el año anterior con pérdida, ha presentado un considerable aumento en ventas. esto se debe a las políticas de económicas y administrativas que hemos tomado en estos últimos tiempos.

### **ANÁLISIS FINANCIERO**

El índice de liquidez es de 0.73 es decir, que se dispone de USD. 0.73 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.53 Centavos de dólar que adeudamos, lo que demuestra que durante todo el año se mejoró la situación de liquidez.

El endeudamiento de la empresa es del -0.47. considerando que hay los valores por pagar son a corto plazo, y además son obligaciones con nuestros proveedores.

Durante el año 2011, se obtuvo una rotación del inversión de 2.48% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; este índice nos demuestra que la empresa requiere impulsar mas aun a su fuerza de ventas.

El plazo promedio de cobro 60 días, se ha mantenido la política de ventas a crédito, lo que permite una recuperación con mayor nivel de seguridad de la cartera de clientes.

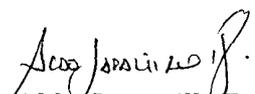
## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados económicos son los esperados gracias a la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura fija se ha reducido notablemente.

Existe la capacidad instalada, se cuenta con talento humano calificado y con experiencia, y el mercado ha respondido a nuestros requerimientos.

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean favorables en cuanto a la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, pero existe situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa, como: mayor presencia de nuevos distribuidores en la zona, decisiones a nivel político, económico y competencia con otras empresas.

Atentamente,

  
**Ing. Aldo Jaramillo D.**  
**GERENTE GENERAL.**

