

**INFORME ANUAL DE GERENCIA**

**AÑO 2012**

**A LA**

**JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS**

**DE**

**CAUCHISACORP DEL ECUADOR S.A.**

## **SEÑORES ACCIONISTAS**

En cumplimiento de lo establecido en la constitución de la sociedad, la gerencia general de CAUCHISACORP DEL ECUADOR S.A. presenta el informe de labores correspondientes al ejercicio 2012, el cual resume las principales actividades desarrolladas, análisis y programas futuros.

## CAPITULO I

### 1. COMERCIALIZACION

#### 1.1. CAUCHO EN ESTADO NATURAL

Las ventas de caucho en estado natural en el período 2012 fueron de USD 207.946,05 correspondientes a 151.855 kilos.

Estas corresponden al 99,05% del total de las ventas

El precio promedio de venta fue de USD 1,37 el kilogramo, es importante comentar que éste sufrió una caída sustancial como consecuencia directa por la pérdida de dinamismo de la economía mundial, en especial en China e India, unido a la crisis de la eurozona.

#### 1.2. VENTA DE SUMINISTROS AGRICOLAS Y OTROS

El monto de ventas de ácido fórmico, cuchillos de pica, piedras de afilar, espitas entre otros corresponde al 0,95% del total de las ventas, éstas se han orientado a cubrir las necesidades de suministros agrícolas de los cauchicultores.

## CAPITULO II

### 2. ORGANIZACION

El personal de Cauchisacorp del Ecuador S.A. para el año 2012 fue de 10 personas, según el siguiente detalle:

	No.
Directivo	1
Trabajadores	9
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>

## CAPITULO III

### 3. RESULTADOS

CUADRO No. 1 VENTAS 2012

<b>VENTAS DOLARES(MILES)</b>	<b>2012</b>
Caucho en estado natural	207.95
Suministros agrícolas	1.69
Otros productos	0.30
<b>TOTAL</b>	<b>209.94</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	
Caucho en estado natural	1.37
<b>COSTO DE VENTAS</b>	
	<b>193.40</b>

En el período las ventas han alcanzado la suma de USD 209.942,94, fueron 6,52 veces de su activo.

El costo de ventas con respecto a las ventas fue de un 92,12%, lo que dio como resultado que la utilidad bruta sea de un 7,88% con respecto a las ventas.

En términos porcentuales con respecto a las ventas los gastos administrativos, ventas y financieros son del 8,85%

#### 3.1.FINANZAS

##### 3.1.1. Inflación

Ecuador terminó en el año 2012 como quinto país con menos inflación de Sudamérica, la tasa fue del 4,16%.

CUADRO No. 2 VENTAS 2012

#### ANALISIS VERTICAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 (MILES DE DOLARES)

<b>DESCRIPCION</b>	<b>2012</b>	<b>%</b>
Ventas netas	209.94	
Costo de ventas	193.40	92.12
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>16.54</b>	<b>7.88</b>
Gastos		
Administración	17.89	8.52
Ventas	0.56	0.27
Financieros	0.13	0.06
Otros	-	-
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>18.58</b>	<b>8.85</b>
<b>PERDIDA PERIODO</b>	<b>-2.04</b>	<b>-0.97</b>
15% participación trabajadores	-	-
25% impuesto a la renta	-	-
Compensación salario digno	-	-
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-2.04</b>	<b>-0.97</b>

### **3.1.2. INDICES FINANCIEROS**

#### **LIQUIDEZ**

Razón corriente 0,96

La empresa tiene un índice que refleja un nivel de seguridad bajo frente a sus obligaciones corrientes. Esto nos indica que se dispuso de 0,96 dólares para cancelar un dólar de deuda.

#### **PRUEBA ACIDA**

Prueba ácida 0,90

Señala que por cada dólar que debe la compañía disponemos de 0,90 dólares para pagarla.

#### **ENDEUDAMIENTO**

Endeudamiento 103%

El índice de endeudamiento permite conocer el porcentaje en que los activos han sido financiados por terceras personas, el cual es del 103%.

Patrimonio -3,23%

El patrimonio corresponde al -3.23% del total de pasivos y patrimonio, es decir que la compañía tiene un alto índice de endeudamiento frente a terceros.

Margen bruto de utilidad 16.54%

El margen bruto de utilidad es del 16,54% del valor total de las ventas del año 2012.

## **CAPITULO IV**

### **4. ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS PLANES A FUTURO**

En el año 2013 es necesario captar mayor cantidad de chipa con la finalidad de aumentar la comercialización.

Es importante obtener recursos frescos para incursionar en procesos innovadores dentro de la cadena agroforestal del caucho en cualquiera de las fases y convertir a la empresa en una organización que fortalezca las relaciones entre productor-comercializador-consumidor final, lo cual traerá beneficios para las partes.

La implementación de viveros y programas de propagación permitirán en un futuro disminuir el déficit que existe de caucho natural seco en el país. Adicionalmente debemos tomar en cuenta que las plantaciones de caucho brindan beneficios ambientales como la reforestación, la producción de oxígeno, la retención de agua y la ventaja más tangible será el ingreso que a largo plazo obtienen los beneficiarios.

## **CAPITULO V**

### **5. PERDIDA**

En el año 2012 Cauchisacorp del Ecuador registra una pérdida de USD 2.039,83.

Atentamente,

**CAUCHISACORP DEL ECUADOR**



Noemí Rodríguez Martínez

**GERENTE GENERAL**