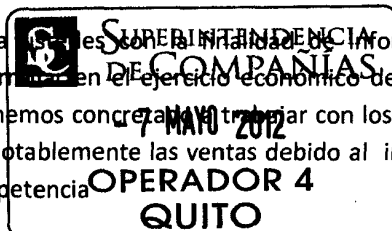


INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2011

Señores Accionistas:

Es un verdadero placer el poder dirigirme a ustedes con la finalidad de informarles de la principales actividades que se ha podido desarrollar en el ejercicio económico de 2011, como ustedes bien lo comprenden actualmente nos hemos concretado a trabajar con los productos de Interoc S.A. los mismos que han disminuido notablemente las ventas debido al incremento de los precios y también porque existe mucha competencia



Con las importaciones de las Cápsulas que para el ejercicio que estamos comentando estuvo bastante mejor que el año anterior, debido a que la empresa Química Ariston, logró obtener un contrato con el Gobierno para entregar cápsulas medicinales en buena cantidad, lo que nos beneficio notablemente en la importación de las mismas, aunque nos vimos obligados a entregar un precio menor.

EFFECTOS DE COMERCIALIZACION

En relación a las compras, podemos indicar que en el presente ejercicio hemos adquirido mercadería a Interoc S.A. por un monto de \$ 7.173.84 dólares que representa un promedio mensual de \$ 597.82, porcentaje inferior al ejercicio del 2010 en un 8%, vemos que bajó el porcentaje debido a la elevación de los costos y especialmente, es importante resaltar, que algunas empresas que nos compraban Quebracho cerraron sus negocios o cambiaron de materia prima dejando de comprar el Quebracho porque les resultaba bastante caro, según lo manifestado por varios clientes.

En cuanto se relaciona a las Cápsulas, debemos manifestar que se ha importado durante el año la cantidad de \$ 34.690.95 dólares, que representa un promedio mensual de \$ 2.890,91 dólares. En relación con las importaciones del año pasado vemos que se ha incrementado en un 144% valor muy representativo para nuestra empresa, por lo que nos felicitaron de Farmacápsulas de Colombia. Es necesario destacar que de nuestro costo de ventas la importación de cápsulas representa el 76% porcentaje que es muy bueno comparado con ejercicios anteriores.

La compra -venta de productos de Ramiter - Umco, prácticamente ha disminuido notablemente, debido a que el vendedor señor Marco Bolaños se cambio de empresa y realmente no dispone de tiempo para visitar a los clientes como Oscatama, por lo tanto se dejo esta distribución que no estaba tan malo que digamos; no se ganaba mucho pero estábamos en el mercado, que es lo más importante. Estamos conversando con el señor Bolaños para ver la posibilidad de volver a comercializar los electrodomésticos, aunque no sea con mercadería de Ramiter - Umco sino de otras distribuidoras, trámite que está bastante adelantado.

Si miramos, el total de ventas de este ejercicio que es de \$ 68.208.70 en relación con el total de ventas del 2010 que fue de \$ 94.727.29, vemos que se ha vendido el 29% menos, es decir que

OSCATAMA CIA. LTDA.

Máxima calidad, mínimo precio

para el año 2010, las ventas aumentaron fue por la relación de Productos Ramiter – Umco, relación que no se pudo continuar, por lo manifestado anteriormente.

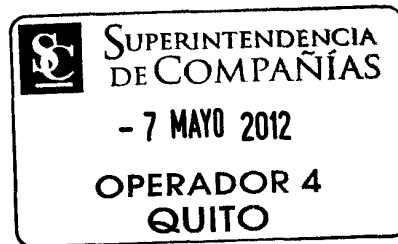
Algo que debemos destacar es que este año por primera vez en seis años se obtuvo una pequeña Utilidad, a pesar de haber vendido menos que el año pasado.

No ovidemos que venimos arrastrando una pérdida acumulada de años anteriores que sobrepasan los 19 mil dólares y que recién este año se pudo realizar una amortización de esas pérdidas por un valor de \$ 3.853.65; quedando las Pérdidas de años anteriores con un saldo de \$ 15.264.75, esperamos que no tengamos inconvenientes con el criterio de la Superintendencia de Compañías.

RESULTADOS DE GESTION:

Activo Corriente 17.230.43 = 1,44

Pasivo Corriente 11.936.70



Representa que tenemos un aceptable respaldo para cubrir cada dólar del pasivo, manifiesta que si tenemos solvencia en la compañía.

En lo que se relaciona con los Gastos Administrativos, Gastos por Servicios, Gastos de Ventas y Gastos de Financiación que suman \$ 22.203.01 dólares representa un promedio mensual de \$ 1.850,25 que es un valor aceptable y demuestra que se los realiza con prudencia y veracidad sin exagerar en los gastos.

Dentro del Análisis de los gastos debemos destacar que la empresa no tiene empleados en Relación de Dependencia, no se paga arriendo, solo debemos cubrir los gastos básicos de Luz, agua, teléfono, combustibles y bonificación por ventas que los rubros más representativos del presente ejercicio.

Además este año, se aplicó por primera vez la amortización por Pérdidas de años anteriores, como ya se explicó anteriormente.

Por otro lado, el SRI permite que se mantenga la cuenta Retenciones de Impuesto a la Renta que nos hacen los clientes solo por el lapso de tres años, lo que nos obliga a enviar a "Gastos Retenciones Renta" la cantidad de \$ 1.874.77 dólares que representa a las retenciones realizadas del 2009 hacia atrás.

OSCATAMA CIA. LTDA.

Máxima calidad, mínimo precio

PERSPECTIVAS GERENCIALES:

Es recomendable mantener la importación de Cápsulas de Gelatina al Vacío que representa un rubro importante que nos ayuda a mantener la compañía vigente en el mercado, esperamos ampliar la gamma de clientes para las provincias, trabajo que lo hacemos constantemente.

La compra venta de Productos de Interoc, es otro rubro importante para la compañía que aunque la utilidad es pequeña no deja de ser importante. Si en verdad los precios han subido y muchos clientes se han pasado a la competencia, algo nos queda para seguir manteniendo el mercado nacional.

Reitero al terminar este informe, que debemos mantener la relación comercial con Interoc y que debemos continuar con las importaciones de las Cápsulas de Gelatina al Vacío, que aunque la utilidad es pequeña, se logra cubrir satisfactoriamente con los gastos básicos y nos permite, como fue el caso de este año obtener una utilidad, pequeña pero utilidad al fin.

No olvidemos que para el 2012 se nos viene un año bastante difícil, empieza la política a sonar con fuerza para un cambio o la continuación del actual gobierno, todo esto afecta al comercio nacional, pero esperamos que nuestra empresa mantenga su relación comercial con sus clientes que actualmente nos tienen con mucho interés para seguir comercializando.

Espero que el presente informe, satisfaga los intereses de nuestra compañía, y que en el futuro tengamos algo importante que comentarles, por otro lado solicito a ustedes señores accionistas una mayor colaboración para que nuestra empresa siga en el mercado.

Quito, 30 de Marzo del 2012

Atentamente,


Max E. Vinuesa C.

Gerente General

