

Guayaquil, Febrero 14 del 2012

Sefiores Accionistas:

Referente al desempeño de la compañía en el período comprendido entre enero a diciembre del año 2011, debo informarles lo siguiente:

En relación a los fertilizantes solubles vemos que hemos logrado mantener el volumen de venta, a pesar de que este mercado ha decrecido, debido a la crisis que viene afectando al sector floricultor (principal consumidor de estos fertilizantes). Tal es así que en el año 2010 vendimos 8.373 TM mientras que en el 2011 vendimos 8.361 TM, sin embargo no se alcanzó la meta de 8.802 TM presupuestada.

Referente a los fertilizantes edáficos tuvimos un crecimiento importante, pasando de 4.629 TM en el año 2010 a 10.838 TM en el año 2011, este crecimiento pudo haber sido aun mayor si hubiéremos contado desde el mes de Enero/2011 con suficiente inventario de Urea, el primer lote de urea a granel (5.000 TM) lo recibimos la primera semana de Julio/2011, esta situación sumada a la crisis del sector bananero durante los meses de Julio a Diciembre/2012, hizo que nos alejemos de la meta presupuestada de 21.992 TM.

A continuación detallo datos comparativos con el año 2010 y el presupuesto en lo relacionado a ventas por línea de negocio y utilidades:

VOLUMENES DE VENTA					
	AÑO 2010	AÑO 2011	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2011	% DEL PRESUPUESTO
SOLUBLES	8.373	8.361	-0,14%	8.802	94,99%
EDAFICOS	4.629	10.838	134%	21.992	49,28%
TOTAL	13.002	19.199	47,66%	30.794	62,35%
VENTAS US\$					
	AÑO 2010	AÑO 2011	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2011	% DEL PRESUPUESTO
SOLUBLES	6.996	6.668	-4,69%	8.329	80,06%
EDAFICOS	2.214	5.983	170,23%	12.042	49,68%
TOTAL	9.210	12.651	37,36%	20.371	62,10%
UTILIDAD NETA US\$					
	AÑO 2010	AÑO 2011	% VARIACIÓN	PRESUPUESTO 2011	% DEL PRESUPUESTO
	475	554	16,63%	1.065	52,02%

En cuanto a los valores generados por la venta de fertilizantes solubles estas alcanzaron el 80,06% del presupuesto, se dio debido a las bajas de precios que se dieron durante el año.

En los fertilizantes edáficos la venta alcanzó únicamente el 49,68% de las presupuestadas, esto debido al volumen inferior que vendimos.

Referente a las utilidades estas representaron 52,02% de las que presupuestamos, no se alcanzaron por el volumen de ventas mas bajo en los fertilizantes edáficos y algo por la reducción de los márgenes brutos.

En lo referente a la cartera no tuvimos cuentas incobrables. Al cierre del año 2011 la rotación fue de 61 días, cerramos con US\$ 2'387.543,45 en cuentas por cobrar.

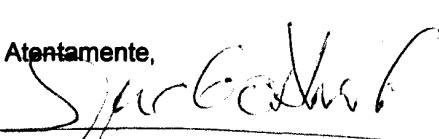
Sobre los inventarios, cerramos con un nivel de US\$ 6'444.951,35 que representan 196 días de rotación. Este número es alto, debido a que nos preparamos para la época pico de demanda que son los 4 primeros meses de cada año.

Referente al nivel de endeudamiento, cerramos con una deuda a Bancos de US\$ 3'474.942,50, con proveedores US\$ 4'864.988,86 y con los Accionistas US\$ 30.161,85.

OTROS ASUNTOS RELEVANTES:

Como inversiones adicionales para el proyecto de fertilizantes edáficos compramos una segunda cargadora frontal CAT 908 en US\$ 60.900,00, un segundo mezclador vertical marca Doyle en US\$ 42.400,00, un tráiler con su plataforma en US\$ 148.800,00.

Atentamente,



ERIC CASTRO CORAY
Gerente General

