

INFORME DE GERENCIA

POR EL EJERCICIO FISCAL

TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010



A los señores Socios de Sisapamba S.A.

Como Gerente General de la Empresa, me es grato poner a vuestra consideración el informe de la administración, por las actividades desarrolladas durante el presente año, de acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos de la Compañía y las reglamentaciones legales vigentes.

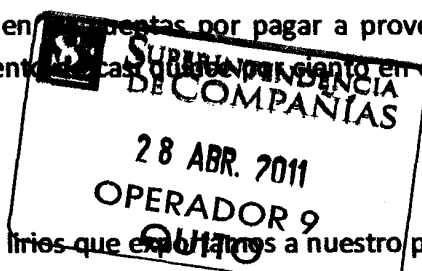
1.- El entorno económico internacional que afectó a la empresa fue marcado principalmente por una lenta e inconsistente mejoría de los mercados internacionales y una fluctuación importante en los precios del petróleo y de las divisas internacionales, el precio de otros instrumentos de intercambio que se revalorizaron por su seguridad y una tendencia marcada de fortalecimiento del dólar frente a otras monedas, aunque al final del año hubo una mejoría del Euro, terminando con una cotización de 1,33 dólares por Euro.

Este tipo de cambio mejoró en algo la posición de las cuentas por pagar a proveedores internacionales, y disminuyó en buena parte las pérdidas por diferencial cambiario que se venían dando en periodos anteriores, en el que llegamos a pagar facturas con cotizaciones de 1,58 dólares por Euro.

Si analizamos la tendencia del tipo de cambio Dólares a Euros desde el momento que iniciamos la empresa vemos una clara dificultad a pronosticar confiablemente cual será el tipo de cambio; de 1,21 en el 2005 hasta 1,58 en el 2008, 1,43 a finales del 2009 y 1.33 a finales del 2010.

Esta crisis mundial plantea incertidumbre para presupuestar correctamente nuestros costos de producción en cuanto a material vegetal que representa casi un 65% de los costos totales. A pesar de esta crisis, vemos un impacto mínimo en cuanto a nuestros presupuestos de ventas y a los objetivos de precios promedios.

2.- Durante el año 2010 seguimos con nuestra tendencia de crecimiento en las exportaciones y esperamos continuar con este proceso para el 2011, lo que repercute directamente en la cantidad de bulbos que importamos a final de año y que influirán en nuestra producción futura. Es por esto que vemos un incremento significativo en los pagos por pagar a proveedores internacionales ya que es importante notar un aumento en los costos de transporte en el costo unitario de los bulbos.



Por otro lado, podemos observar que el precio de los lirios que exportamos a nuestro principal mercado que es Estados Unidos, no ha sufrido mayores variaciones, lo que indudablemente incide en los márgenes que se tenían en el pasado.

Este año se ha mantenido el mercado de bouquets, lo que nos ha permitido exportar volúmenes importantes a través de zona franca, con precios bastante competitivos con respecto a los de exportación tradicional.

Luego de analizar esta circunstancia en particular, se podría dar un aumento en las exportaciones holandesas a estados Unidos, que de darse el caso, podría repercutir en los precios de venta de nuestras flores.

Nuestro mercado natural es Estados Unidos y se nota todavía que este país depende de Costa Rica, México, Ecuador y Colombia para suplir su demanda de lirios.

Cabe resaltar que los productos complementarios de los Lirios, sí han sufrido una disminución de casi un 20% en su demanda, principalmente los que son considerados como rellenos y no son focales como la gypsophila, áster y algunos tipos de rosas.

En el mercado mundial de lirios se ve una clara distribución de la oferta y la demanda. Dentro de Europa, Holanda sigue siendo el principal suplidor; en Asia la producción local abastece totalmente el mercado y en Norte América los principales ofertantes siguen siendo los países descritos anteriormente.

Como resultado y tomando en cuenta estos factores, la búsqueda de nuevos mercados no es tan sencilla y la competitividad de nuestros lirios se ve afectada por los altos costos de transporte que limitan el acceso a estos mercados en donde ya se nota una clara participación zonal de cada continente.

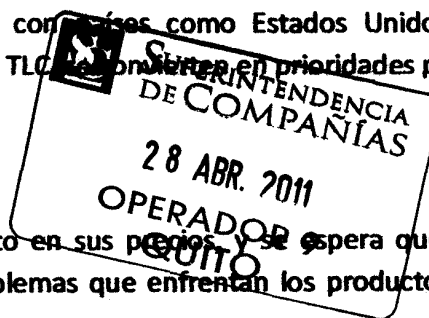
Por lo expuesto, es un grave riesgo el que no se logren acuerdos por parte de Ecuador para seguir beneficiándose de preferencias arancelarias con países como Estados Unidos. La renovación de la ATPDA y el enfrentar con seriedad el TLC es una prioridad para las empresas que exportan a Norte América.

El costo del material vegetal ha sufrido un aumento en sus precios y se espera que sigan incrementándose debido a la gran cantidad de problemas que enfrentan los productores de bulbos de lirios en Holanda.

Las ventas han sido constantes durante todo el año y ya se puede pensar en relaciones más estables con nuestros clientes.

Nuestros niveles de créditos por problemas de calidad no han sido significativos y presentan índices normales para la industria.

La cartera de cobros se mantiene en un periodo aproximado de 50 días y no hemos tenido situaciones incobrables.



3.- La nómina ha sufrido ligeras bajas y altas durante este período sin que tengamos conflictos de carácter laboral. Existen buenas relaciones entre ambas partes, como muestra de esto podemos mencionar que se ha premiado al personal con paseos, agasajos navideño y por el día de las madres que, aunque implican erogaciones importantes, ayudan a mantener el balance entre patrono y trabajadores.

4.- Se puede determinar que la producción en curso definitivamente ha sido un éxito y se deben mantener los esfuerzos de mercadeo para poder comercializarla sin dificultades y alcanzar nuestras metas de precios.

Este año se han modificado los costos de producción con un incremento significativo en cuanto a mano de obra, agroquímicos, material de empaque y plástico para invernaderos.

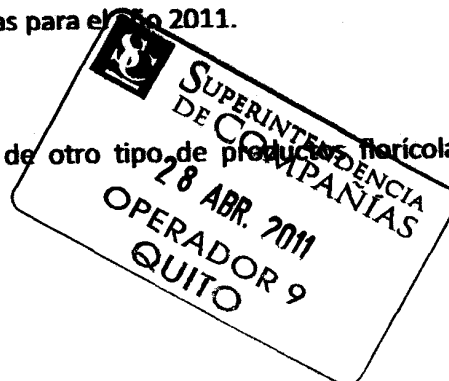
5.- La consistencia en calidad y volúmenes nos ha calificado como uno de los principales ofertantes de lirios de nuestro país.

6.- El desarrollo de tecnologías nuevas y alternativas ha sido prioridad en este año, y hemos logrado tener éxito en todas ellas.

La utilización de hidroponía, recirculación de nutrientes y la obtención de certificados medioambientales, han sido los principales temas en desarrollo.

Cabe recalcar que se ha invertido en la construcción de media hectárea de invernaderos totalmente nuevos con riego por goteo y estructuras de sombreado, lo que nos permitirá incrementar en un cinco por ciento nuestras ventas para el año 2011.

Hemos establecido pruebas para la producción de otro tipo de productos florícolas, como Delphynium, Craspedias y otras en menor escala.



7.- No hemos recurrido a préstamos y nuestras deudas son principalmente con socios y proveedores.

Al finalizar mi informe, dejo presente ante la Junta General mi agradecimiento por la confianza depositada en esta Administración y hago votos por el éxito de la Empresa y de los Señores Socios.

Rosa de los Reyes M.
Rosa de los Reyes M.

Gerente General
Sisapamba S. A.

