151607

INFORME DE GERENCIA

POR EL EJERCICIO FISCAL

TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

A los señores Socios de Sisapamba S.A.

Como Gerente 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 caída inesperada de las acciones en las bolsas de valores mundiales, lo que inmediatamente influyo en el precio del petróleo a la baja , 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, principalmente frente al Euro que sufrió una devaluación de alrededor del diez por ciento , cuya cotización al final de año fue de 1,41 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 durante el año en la 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 el 1,58 en el 2008 y a 1,41 a finales de diciembre, aunque llego a bajar hasta niveles de 1,32 en ciertos momentos.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
OPERADOR 8
CAU

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

2.- El año 2008 seguimos con nuestra tendencia de crecimiento en nuestras exportaciones y continuamos con este proceso para el 2009 lo que repercute directamente en la cantidad de bulbos que importamos a final de año que influirán en nuestra producción futura, es por esto que vemos un incremento significativo en las cuentas por pagar a proveedores internacionales aunque debemos notar una disminución de casi diez por ciento en el costo unitario de los bulbos por variedad.

Esperamos con estos cambios aumentar nuestras ventas en un 5% para el 2009, esperando una tendencia a la estabilidad en el tipo de cambio con una fluctuación entre 1,30 y 1,4 dólares por euro

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

Luego de analizar este momento en particular, podríamos esperar un aumento en las exportaciones holandesas a estados Unidos, lo que en algún momento 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, si han sufrido una disminución de casi un 20% en su demanda, principalmente los productos que son considerados como rellenos y no son focales como la gypsophila, áster y en algunos tipos de rosas.

En el mercado mundial de lirios se ve una clara distribución de la oferta y la demanda. En Europa sigue siendo el principal suplidor Holanda, en el 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 sencillo 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, se convierten en prioridades para las empresas que exportan a Norte América.

El costo del material vegetal ha sufrido una disminución en sus precios, aunque se pronostica un alza a los mismos niveles del 2007 en el futuro.

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 sigue manteniendo un periodo aproximado de 50 días y no hemos tenido situaciones incobrables.

3.- Durante este ejercicio fiscal se procedió al aumento de capital en cien mil dólares, terminando con todos los requisitos legales que se nos exigieron por parte de la superintendencia de compañías y faltando solamente su escritura pública que se efectuará en los primeros días del año 2009.

4.- La nómina ha sufrido ligeras bajas y altas durante este período sin que tengamos conflictos de carácter laboral, más bien existen buenas relaciones entre ambas partes, además se ha premiado al personal con paseos , el agasajo navideño y día de las madres, que aunque implican erogaciones importantes ayudan a mantener el balance entre patrono y trabajadores.

5.- 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.

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

7.- 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.

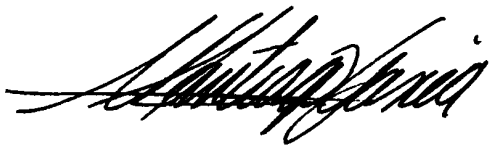
Cabe recalcar que se ha invertido en la construcción de media hectárea de invernaderos totalmente nueva con riego por goteo y con estructuras de sombreo, lo que nos permitirá incrementar en un cinco por ciento nuestras ventas para el año 2009.

Hemos establecido pruebas para el obtener otro tipo de productos florícolas, como Lisianthus, Craspedias y otras en menor escala.

8.- 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.

Atentamente,



Santiago Hernán García De Los Reyes

Gerente General

Sisapamba S. A.