

REPÚBLICA DEL ECUADOR
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
FORMULARIO ÚNICO DE ACTUALIZACIÓN

FORMULARIO SC

PERINTENDENCIA DE COMP.

FORMULARIO ÚNICO DE ACTUALIZACIÓN

AÑO | 2004

No. 200041935

A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL HYPERFLOR CIA. LTDA		02 RUC	1791940474001	03 EXPEDIENTE	159119	
01	PROVINCIA PICHINCHA	05 CANTÓN QUITO	06 CIUDAD QUITO	07 PARROQUIA BENALCAZAR		
04	CALLE JORGE JUAN		09 NÚMERO 1597	10	TELÉFONO: 022520399	
08					FAX: 022549860	
11	INTERSECCIÓN MARIANA DE SESUS		12 EDIFICIO C. COMERCIAL MARIANA DE SESUS	13	PISO, DEPTO., OFICINA 4	
14	ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL CULTIVO DE FLORES		15 CÓD. ACTIV.	16	EMAIL hyperflor@hyperflor.com	
17	REPRESENTANTE LEGAL VASCONEZ ORTEGA JULIO GONZALO	18	CÉDULA 17071629109	19	CARGO GERENTE GENERAL	
20	PERSONAL OCUPADO				AUDITOR EXTERNO	R.N.A.E.
DIRECCIÓN	ADMINISTRACIÓN	PRODUCCIÓN	OTROS	21		

B.- NÓMINA DE SOCIOS O ACCIONISTAS 2/-

1 / Codificación de la Inversión Extranjera

1: Inversión Extranjera Directa

1/: Codificación de la Inversión Extranjera 1: Inversión Extranjera Directa 2: Inversión Subregional 3: Inversión Neutra 4: Inversión de extranjeros calificada como Nacional

2/ Si tiene más accionistas favor anexar las hojas necesarias bajo este formato

TOTAL

20.000,00

NOTA: EL PRESENTE FORMULARIO NO SE ACEPTARÁ CON ENMENDADURAS O TACHONES

FECHA DE PRESENTACIÓN

AÑO	MES	DÍA

ORIGINAL: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
POLIGRÁFICA C.A. - Resolución: 0231 - 27 / 03 / 02

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

INFORME DE GERENCIA.

Hyperflor Cía. Ltda.

ANTECEDENTES.

La empresa inicia actividades el 19 de abril de 2004. Se constituye como empresa el 08 de junio de 2004.

Las actividades se establecen a inversiones varias para montar el proyecto de producción de Hypericum, de la variedad Pinky Flair. Las inversiones principales, son: Plantas, rompevientos, sistema de iluminación, sistema de riego, malla antigranizo, capital de trabajo, mercadeo, etc.

La extensión del cultivo es de 4.5 hectáreas, iniciándose la poda de plantas pre existentes por alrededor de 1.0 hectáreas, y la siembra de nuevas plantas para completar las 4.5 hectáreas. Luego de eso se completó la hectárea podada, con plantas nuevas.

La cosecha se inicia a finales de octubre de 2004, y llega a cosecharse hasta el mes de diciembre de 2004, aproximadamente hasta la segunda semana.

En la etapa de inversión se realizaron aportes por \$ 215,027.55

MERCADO

El mercado fue investigado durante el mes de octubre de 2004.

Se participó en la feria Agriflor 2004, en la que se logró instalar un stand con los productos de la empresa.

Se realizó un viaje a Miami, EE.UU. en el que el personal de ventas contactó a los más importantes clientes de Miami, los cuales estuvieron muy interesados en realizar compras futuras.

También se localizó a los clientes locales, que estarían interesados en la compra de hypericum.

Durante el período de cosecha, se realizó algunas ventas locales y otras al exterior.



ADMINISTRACIÓN

Se inició la contratación del personal administrativo, en las áreas de finanzas, contabilidad, secretaría, gerencia y mercadeo.

Así mismo se contrató paulatinamente el personal de campo.

Se establecieron metodologías y procedimientos de mercadeo, producción, financieros, administrativos y otros como compras y adquisiciones, sistema de información gerencial.

RESULTADOS FINANCIEROS.

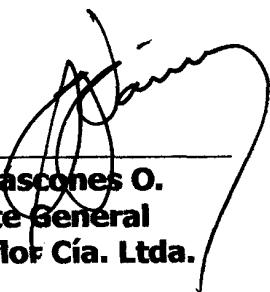
La empresa durante 2004 inicia su primer año de operaciones. Se disponen de USD. 24,488.65 de ingresos totales y un rubro de USD. 245,520.72 de costos y gastos, por lo que el negocio arroja una pérdida de USD. 221,115.82, cifra que es normal para este tipo de empresas en sus primeros años de establecimiento.

La empresa presenta índices financieros conforme su situación de primer año en actividades, por lo que su pasivo es alto, siendo este \$ 517,500.93, su patrimonio negativo por las pérdidas presentadas en el ejercicio.

Las ventas se han iniciado en este año, en el mes de noviembre y finalizan en el mes de diciembre, por lo que el rubro de ventas es bastante bajo, con respecto a un año normal de producción.

CONCLUSIONES Y ACCIONES A TOMAR.

- ✓ Consolidar las ventas durante el próximo año.
- ✓ Consolidar la cartera de clientes para el año próximo.
- ✓ Reducción de costos y gastos.
- ✓ Consolidación de la producción y la calidad del producto a ser exportado.
- ✓ Búsqueda de nuevos mercados y clientes.


Julio Vascones O.
Gerente General
Hyperflor Cía. Ltda.