

FLOREMPAQUE CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2009

Estimados Señores:

Cumpliendo con las disposiciones Legales y Estatutarias, tengo el agrado de presentar a ustedes el informe de Florempaque C. Ltda. correspondiente al ejercicio económico 2009.

1- ANALISIS DEL ENTORNO

1.1- SITUACION POLÍTICA

Estados Unidos no ha salido todavía de la crisis que se iniciara en el año 2008, gracias a Dios, se han renovado todavía el tratado de preferencias arancelarias ATPDEA y esto nos ha favorecido en seguir con las mismas condiciones de exportación sin que haya algún gravamen arancelario, lo que empeoraría las cosas para el sector exportador en general. De todas formas, el sector exportador no ha dejado de gestionar una ampliación de mercados y a incursionado en el mercado de Rusia, lo que se a reflejado en un freno a la disminución de las ventas en ciertos clientes que tienen flor apta para este mercado.

1.2- SITUACION ECONÓMICA

La crisis si a afectado los volúmenes de ventas, al igual que la recuperación de cartera, muchos compradores en Estado Unidos, han cerrado sus operaciones, generalmente por quiebras y en muchos casos sin pagar sus deudas a nuestros clientes, lo que obviamente a perjudicado al sector y por ende a nosotros como sus proveedores.

1.3- SITUACION SOCIAL

El país ha mantenido una cierta estabilidad económica, no se a sentido una crisis fuerte, las condiciones del país se han mantenido estables y con cierta actividad normal.

1.4- SITUACION DEL MERCADO/COMPETENCIA

Hemos tenido la presencia de una industria colombiana, que montó operaciones en nuestra ciudad, hasta ahora no hemos sentido un acoso fuerte, pero siempre es preocupante el incremento de competidores, especialmente cuando el mercado se está reduciendo.



1.5- RESULTADOS DE LA OPERACION DEL PERIODO ANTERIOR

Realmente teníamos en mente que las ventas bajarían en alrededor de un 30%, pero gracias a Dios, fue solo de un 7 %, y; por condiciones de mercado y de precios, nuestras utilidades fueron casi las mismas que el ejercicio 2008.

1.6- CONCLUSIONES DE ESTOS ANÁLISIS

Realmente los resultados son satisfactorios, no tuvimos la disminución de ventas que esperábamos y nuestras utilidades fueron en los mismos montos que en el ejercicio 2008, lo cual nos alegra mucho.

2- REVISIÓN DE LOS RESULTADOS HISTÓRICOS DEL 2008

2.1- VENTAS

2009 y 2008 tuvimos una reducción del 7% en nuestros montos de ventas entre lo vendido en el 2008 y lo que vendió en el 2009,

2.2- PRODUCCIÓN

Como parte de nuestro incremento de líneas de producción, hemos empezado a realizar trabajos de empaques flexibles laminados, que es un mercado especializado, que esperamos nos de buenos resultados.

2.3- MERCADO

Con la integración de un ejecutivo de ventas, hemos incursionado en el mercado de empaques para alimentos, y aunque los resultados no se han dado de manera inmediata, las perspectivas son bastante alentadoras, ya que nos han abierto las puertas importantes empresas del país, cuyos volúmenes de demanda son bastante significativos y de los cuales esperamos captar al menos una cuarta parte de su demanda.

2.4- FINANCIERO

Hemos tenido un flujo normal de fondos, no hemos tenido retrasos de ninguna naturaleza, nuestros pagos los hemos hecho con toda puntualidad y también hemos hecho la reinversión en la maquina laminadora, lo cual estaba previsto en el ejercicio anterior, hemos pagado casi la totalidad de nuestras deudas con el banco y de igual forma hemos hecho el aumento de capital previsto en el ejercicio 2009.



3.- DEFINICION DE OBJETIVOS PARA EL PRESENTE AÑO

3.1- VENTAS

Incrementar ventas un 5% con relación al año pasado (2010 vs 2009).

3.2- PRODUCCION

- Realizar la instalación de la nueva máquina laminadora.
- Se comprará una maquina selladora de fundas para hacer fundas con fajilla colgante y troquelados.
- Se comprará una máquina especial para hacer fundas de tela reusables.
- Dios mediante, se construirá un galpón adicional de 1.000 metros cuadrados, para ampliar nuestra planta.

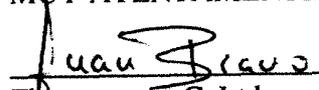
3.4 – MERCADO

- Incrementa la cartera de clientes, especialmente en la línea de fundas y laminados.
- Introducir la línea de fundas de tela (no tejida), lo cual es algo muy novedoso y muy de moda en la actualidad.
- Sacar al menos unos 10 diseños adicionales de capuchones para mercado local y de exportación.

3.5- FINANCIERO

- Principalmente, tendremos que recurrir a un endeudamiento de al menos unos US\$ 150.000,00 para poder construir la ampliación de la planta.

MUY ATENTAMENTE.


Florempaque C. Ltda.
Juan Bravo L.
Gerente General

