

FLOREMPAQUE CIA. LTDA.**INFORME DE GERENCIA****AÑO 2008**

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 2008.

1- ANALISIS DEL ENTORNO**1.1- SITUACION POLÍTICA**

Los Estados Unidos de Norteamérica, han seguido siendo el mayor importador de flores desde el Ecuador, por tal razón, cualquier situación que afecte a este país, repercute directamente en las exportaciones de flores desde nuestro país.

Como es conocido por todos, la situación de los Estados Unidos a finales del año pasado no fue buena, se presentó una fuerte crisis financiera que está afectando todo el movimiento interno de ese país y de todo país que tiene algún vínculo comercial con ellos. Es tan fuerte la influencia de los Estado Unidos, que toda Europa se ve afectada por esta crisis, la cual de hecho se vuelve y se volverá más global, si no se toman acciones rápidas.

1.2- SITUACION ECONÓMICA

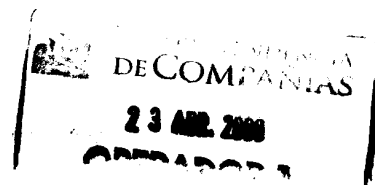
Ecuador tuvo un buen año económicamente, los precios del petróleo han favorecido bastante los ingresos de nuestro país, por lo que nuestra economía estuvo fortalecida gracias a este factor, lo que sí tuvo un efecto negativo, fueron las remesas de los migrantes, que por toda la crisis mundial sufrió una fuerte disminución, la cual ha afectado la situación del país y de muchas familias que viven a expensas de los envíos de sus familiares del exterior.

1.3- SITUACION SOCIAL

Socialmente no habido cambios o novedades importantes, ha sido un año tranquilo, no habido ninguna conmoción social fuerte, de seguro gracias a que nuestro presidente gozó de un alta popularidad en el país.

1.4- SITUACION DEL MERCADO/COMPETENCIA

La situación del mercado de flores ha tenido una cierta baja en sus exportaciones, siendo que la flor es un producto suntuario, siempre se verá



afectada por las crisis y dificultades económicas que se presenten en los países importadores, algunas fincas están con problemas de pagos y los precios de las flores no han sido buenos, como ejemplo tallos que se vendían en US\$ 0,28 se vendieron en US\$ 0,22 cada uno; sufriendo una considerable baja en sus precios de ventas y por consiguiente sus ingresos totales.

Nuestra competencia sigue agresiva, especialmente con precios, buscan a toda costa captar mercado, especialmente de clientes que son grandes y serios, hemos perdido algunos clientes, pero han venido algunos nuevos que si han compensado las ventas. No hemos sido agresivos en cuanto a captación de mercado, más bien hemos actuado con discreción, cuidando que nuestra cartera sea sana con clientes que nos garanticen su lealtad y sus pagos.

1.5- RESULTADOS DE LA OPERACION DEL PERIODO ANTERIOR

Gracias a Dios, Nuestras ventas del 2008 fueron más altas que en el ejercicio de 2007 y también nuestras utilidades mejoraron considerablemente respecto al ejercicio 2007.

1.6- CONCLUSIONES DE ESTOS ANÁLISIS

La adquisición de una máquina selladora que resultó muy eficiente nos a permitido ser mucho mas productivos y tener un ahorro grande en costos, adicionalmente varios acciones internas dentro de la empresa, como optimización de personal, son la consecuencia de que los resultados del ejercicio anterior fueran satisfactorios.

2- REVISIÓN DE LOS RESULTADOS HITÓRICOS DEL 2008

2.1- VENTAS

Las ventas del 2008 fueron de US\$ 2'499.000, frente a US\$ 2'090.000 del año 2007, lo que nos da como resultado un incremento del 19%, porcentaje que supera el 7% la meta de incremento propuesto para el año 2008.

2.2- PRODUCCIÓN

Por primera vez desde hace 8 años, no se ha comprado ni una sola máquina, lo cual nos apena, pues cualquier incremento de maquinaria, significa más espacio para mano de obra y una mayor expectativa de crecimiento en cuanto a ventas y ampliación de líneas de productos dentro de la empresa.

Una razón principal por la que no hemos hecho inversión en maquinaria, es que se cambió por parte del gobierno los Leasings bancarios, ya no son sujetos



de considerarlos como arrendamiento, solo como un crédito normal, y así resulta muy caros los costos en intereses, para nosotros era una buena forma de hacer inversión, pues la misma maquinaria quedaba prendada al banco, y también había un ahorro en cuanto a impuestos, con lo que compensábamos el costo de los intereses, pero se crecía en inversión.

2.3- CALIDAD

Se ha mejorado mucho en la parte de calidad, nuestros mismos trabajadores de planta han ido cuidando de mejorar la calidad y evitar tanto los desperdicios como los reclamos de los clientes, en todo el año hemos tenido solo unos 4 reclamos por algún defecto de fabricación, esto es un buen parámetro, pues generalmente teníamos como 10 reclamos al año.

2.4- MERCADO

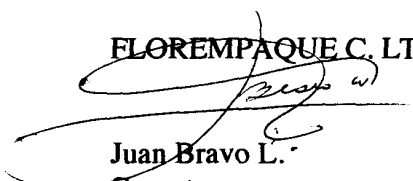
A través de una representante nuestra en Miami, se han logrado algunas ventas importantes a bouqueteras grandes de EE UU., que compran la flor en nuestro país, nos han enviado los diseños que necesitan y nosotros les hemos fabricado los empaques que son solicitados por ellos, hasta ahora hemos mantenido y logrado afianzar una buena relación con ellos, espero que Dios permita que las cosas sigan mejorando.

2.5- FINANCIERO

Nuestro flujo de fondos ha mejorado considerablemente, hemos pagado a tiempo casi todas nuestras obligaciones, estamos al día con proveedores y con nuestras deudas bancarias, las cuales a Dios gracias no son muy altas.

Muy Atentamente.

FLOREMPAQUE C. LTDA.


Juan Bravo L.
Gerente.

