

FLOREMPAQUE CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2005

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 2005.



1- ANALISIS DEL ENTORNO

1.1- SITUACION POLÍTICA

Nuestro actual gobierno no ha mejorado sustancialmente las relaciones con los Estados Unidos y no ha buscado alianzas que sean a largo plazo. Para nuestro país y en especial para el sector exportador, es vital hacer alianzas con los Estados Unidos y con Europa, de esta forma se podrá exportar (flores) con mejores condiciones y garantías para este importante sector.

1.2- SITUACION ECONÓMICA

Los precios de petróleo están subiendo considerablemente, lo cual nos complica nuestro desempeño, pues tenemos que hacer alzas a nuestros clientes, con lo que o se pierden clientes, o ya no nos compran en los mismos volúmenes anteriores.

1.3- SITUACION SOCIAL

Cada vez existe una mayor necesidad de trabajo, al menos en nuestro sector geográfico, existe una gran cantidad de migrantes de la costa, hemos podido dar trabajo a algunas personas, pero nos gustaría poder dar cabida a más gente, que vemos que de verdad necesita un empleo.

1.4- SITUACION DEL MERCADO/COMPETENCIA

No falta la fuerte competencia, siempre surge alguien que empieza a producir así sea de forma artesanal y, obviamente los precios son muy inferiores, dado que no tienen costos altos.

1.5- RESULTADOS DE LA OPERACION DEL PERIODO ANTERIOR

Gracias a Dios, y a pesar de como se menciona en el punto anterior teniendo acoso fuerte por parte de la competencia, nuestro nivel de ventas si tuvo un incremento de un 8% respecto al año 2004.

1.6- CONCLUSIONES DE ESTOS ANÁLISIS

Debemos seguir manteniendo nuestra política de buen servicio y de diferenciación, nuestra calidad debe ser siempre la mejor, así es como nos catalogan nuestros clientes y eso debemos cuidarlo y mejorarlo constantemente.

2- REVISIÓN DE LOS RESULTADOS HISTÓRICOS DEL 2006

2.1- VENTAS

2005 y 2004 Como menciono en el punto 1.5, tenemos un incremento del 8% en nuestro monto de ventas con respecto del ejercicio 2004, al igual que también existe una mejora en cuanto a nuestro margen de rendimiento.

2.2- PRODUCCIÓN

La inversión de hace 1 año en la máquina extrusora, nos ha beneficiado mucho, tenemos la bendición de procesar inmediatamente los pedidos de nuestros clientes, al igual que contamos con una calidad de material excelente, dada la calidad y la configuración de nuestra máquina.

2.3- MERCADO

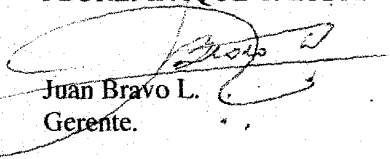
Contando con la ventaja de tener la máquina extrusora, podemos ampliar nuestro oferta en cuanto a capuchones en Monorientado, al igual que buscar clientes para venderles material en bobinas.

2.4- FINANCIERO

Queremos pagar las deudas por Leasing, que es lo más fuerte, tenemos todavía saldos de la máquina extrusora y queremos mejorar nuestro flujo de fondos y contar con un mejor capital de operación, ya que hemos tenido que en varias ocasiones recurrir al banco para pedir sobregiros.

Muy Atentamente.

FLOREMPAQUE C. LTDA.


Juan Bravo L.
Gerente.

