

152318



**FLOREMPAQUE CIA. LTDA.**

**INFORME DE GERENCIA**

**AÑO 2006**

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 2006.✓

## **1- ANALISIS DEL ENTORNO**

### **1.1- SITUACION POLÍTICA**

A pesar de los temores sobre el real rumbo económico que pueda dar el nuevo gobierno, las exportaciones y el sector exportador de flores, al que estamos vinculados como proveedores del empaque, siguen desempeñándose con total normalidad y en un ambiente de confianza en su futuro.

El temor cercano , es el hecho de que la extención de las preferencias arancelarias, solo fue hecha hasta junio, Dios quiera que haya un acuerdo (se está negociando dos años) para una prórroga a largo plazo.

En nuestro opinion, como país nos conviene seguir teniendo el ATPDEA, sin llegar a firmar un TLC.

### **1.2- SITUACION ECONÓMICA**

Gracias a Dios, el sector floricultor, ha mejorado su situación económica, dado que las exportaciones se han desenvuelto con normalidad, y en el mundo, no se han presentado alteraciones graves que afecten las compras por parte del exterior.

### **1.3- SITUACION SOCIAL**

La situación de país sigue estable, la gente está más tranquila, el problema que se vislumbra como serio es la inseguridad ciudadana, existe mucha delincuencia y se tiene que tomar tadas las precauciones posibles.

### **1.4- SITUACION DEL MERCADO/COMPETENCIA**

Desde hace tres años, ingresó al mercado de producción de capuchones una empresa que es de un grupo fuerte, con precios sumamente bajos, lo que si nos



ha afectado nuestro mercado, pues nos han quitado clientes importantes y, nos han obligado a bajar nuestros precios y por ende nuestros márgenes.

### **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 se mantuvo igual con respecto al año 2005.

### **1.6- CONLUSIONES DE ESTOS ANÁLISIS**

Debemos organizarnos mejor, buscar ser más eficientes, dar una información (WEB SITE) acorde con lo que ofrece nuestra competencia a nivel mundial, mejorar nuestra calidad y nuestro servicio, y seguir adelante con los planes trazados, pero haciendo que el negocio sea negocio, es decir que tengamos una mejora en cuanto a nuestros márgenes de ganacia y de nuestro flujo de fondos.

## **2- REVISIÓN DE LOS RESULTADOS HITÓRICOS DEL 2006**

### **2.1- VENTAS**

2005 y 2006 tenemos el mismo valor global de ventas, pero dentro de nuestras líneas, bajamos en ventas en cuanto a capuchones y esto se ha compensado con venta de bobinas, wraps y fundas.

### **2.2- PRODUCCIÓN**

Con el ingreso de la Gerente de Producción, tuvimos una muy buena mejora, hemos incrementado los mínimos a producir, puesto que teníamos cantidades demasiado pequeñas, que producían pérdidas. El control de inventarios a través del sistema contable administrativo (software) está en funcionamiento en un 75%, esto nos permite ser más eficientes y bajar costos de manera muy significativa, con la implementación del sistema ISO, se podrán lograr mayores eficiencias en este departamento, lo cual es de vital importancia para nuestro desempeño.

### **2.3- CALIDAD**

Nos hemos desenvuelto de acuerdo a nuestro forma habitual, buscando que nuestro producto final no tenga fallas, evitando los desperdicios altos,



concientizando al personal, que son ellos sus propios supervisores de calidad, esto nos ha dejado solo la experiencia de dos reclamos en todo el año.

#### 2.4- MERCADO

Se puso más impulso en buscar clientes, para venta de polipropileno en bobinas y se han conseguido unos tres clientes nuevos, aspiramos a ir incrementando de tal forma de que la máquina de extrusión, que ha trabajado máximo a un 60%, pueda ser ocupada al menos en un 85%.

#### 2.5- FINANCIERO

Durante el año 2006 se estuvo pagando un Leasing que concluye en abril de 2007, por lo que la parte de endeudamiento no tuvo incremento de ninguna naturaleza, tratamos de que los sobregiros sean lo mínimos necesario, a la vez mejoramos notablemente nuestros pagos con proveedores y terceros, nos hemos mantenido al día.

Muy Atentamente.

FLOREMPAQUE C. LTDA.

Juan Bravo L.  
Gerente.