157226

Cayambe, marzo del 2008

INFORME DE GERENCIA

A los Accionistas y Directores de:
FISCELAFLOWER CIA. LTDA.

De mis consideraciones:

Cumpliendo disposiciones estatutarias y formalidades legales, me es grato dirigir a Ustedes para presentar el informa de gerencia correspondiente a la operación de la empresa en el año fiscal 2007.

Los puntos más importantes los detallo a continuación:

1.- En el año 2007 empieza la operación de la compañía con su primera hectárea, inicialmente se obtuvo una producción bruta de 18.807 tallos en el mes de enero terminando en diciembre con 53.226 tallos, esto significó un crecimiento total en el año del 192%. Es importante mencionar que se erradicaron todas las plantas de la variedad Impulse que fue de muy difícil comercialización por su baja aceptación en el mercado.

2.- Las exportaciones del año se enfocaron en una estrategia de abrir mercados en las principales regiones tales como USA, Europa y Rusia sin dar exclusividad a ninguna de ellas para de esta manera diversificar el riesgo. En el año 2007 se trabajó muy fuerte en introducir nuestro producto en el mercado, en posicionarlo y consolidarlo dentro de la pequeña cartera de clientes que se pudo abrir, además por ser nosotros una empresa y productos nuevos y pequeños, no se tuvo una fuerte capacidad de negociación como para obtener los precios esperados.

3.- El volumen de exportación del año fue en promedio el 95% de la producción bruta, es decir en el año se exportaron 624.615 tallos a un precio promedio de U$0.18 por tallo.

4.- La empresa decidió incrementar su área de producción, es por esto que en el mes de julio se iniciaron los trabajos para el levantamiento de la segunda hectárea, en ésta se sembraron alrededor de 85.000 plantas las mismas que nos permitirán tener una mayor variedad de productos para ofrecer a nuestros clientes y sobre todo poder incrementar nuestra cartera; esta área empezará a producir desde los primeros meses del año 2008. La expansión realizada obedece a la confianza depositada por los accionistas y su gran aporte económico.

5.- Para fortalecer el control interno y hacer más ágiles los procesos de poscosecha y ventas, en el mes de septiembre se hizo la compra de un software especializado para

empresas florícolas, con esta herramienta hemos podido ser más eficientes en el servicio para nuestros clientes.

8.- Se han cumplido con las disposiciones dadas por la Junta General de Accionistas y del Directorio.

Agradezco a los accionistas por la confianza depositada en este año y me comprometo a seguir trabajando para el continuo crecimiento de la Compañía.

Atentamente,

Valeria Salvador G.
GERENTE GENERAL