Quito marzo 20, 2008

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DE ENERO 1 A DICIEMBRE 31 DEL 2007

Señores Socios:

En cumplimiento con el reglamento de la Superintendencia de Compañías con relación a los informes anuales de los Administradores publicado en la Resolución No. 93-1-4-3-002 de febrero 2 de 1993 de la Ley de Compañías y sujetándome al reglamento de requisitos mínimo contemplados en la Resolución No. 90-1-5-3-003 de mayo 3 de 1990 de la misma ley, y, con el fin de informar a ustedes de lo cumplido en el transcurso del año de 2007 expongo lo siguiente :

1. En este año no se han logrado los presupuestos de ventas, debido a problemas como aumento de la competencia produciéndose una reducción en las ventas y la consecuente problemática en cobranzas, obligándonos a una depuración de clientes de acuerdo a su liquidez.

2. En cuanto a producto terminado se continuó con las líneas existentes y a finales del año 2007 se logró uno de los objetivos de ventas, lanzar al mercado de consumo masivo a través del detergente doméstico en polvo cuyos resultados se reflejarán en el 2008.

3. Se ha dado fiel cumplimiento a las disposiciones y resoluciones adoptadas por la Junta General de Socios.

4. En este año el balance refleja la realidad, debido a la baja de clientes por falta o demora en el pago y la presión con la competencia que existe en el mercado nacional.

5. Con respecto a los aspectos administrativos, indico que no se ha presentado problema alguno que afecte a la buena marcha de la Empresa.

6. El Departamento de I&D está diseñado productos nuevos para el área florícola que deberán ser comercializados en el año 2008.

7. Para este año 2008, se incrementará las ventas, diseñando nuevos productos y servicios para todas las divisiones, reforzando el área técnica y de marketing.

8. Para el año 2008 se ha planificado lo siguiente:

a) Desarrollo de productos para todas las divisiones con reformulaciones.
b) Buscar mercados internacionales para importar directamente ciertos productos (materia prima).
c) Implementar nuevos productos para venta en el sector floricultor como materia prima dedicado a suelos.
d) Introducir al mercado floricultor, fertilizantes líquidos y estabilizantes foliares.
e) Introducir productos nuevos a nivel masivo utilizando cadenas de distribuidores con experiencia en esta área.
f) Incremento de personal para el departamento de ventas

Atentamente,

Ing. Hernán Rosanía B.
Gerente General