

13669

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CIA. LTDA. A LOS SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL PERÍODO 2006

El año 2006 cerró con una utilidad de 46,452.29 USD. (Cuarenta y seis mil cuatrocientos cincuenta y dos con 29/100 dólares americanos), esto debido fundamentalmente a:

El monto de ventas se incrementó en un 7.13% con respecto al año 2005, si bien el total de cajas fullas vendidas es similar al año anterior el precio de venta por unidad subió un 10%.

Pusimos en marcha nuestro proyecto del nuevo producto encaminado al pequeño consumidor floristerías, mediante un gran esfuerzo de mercadeo y promoción para de esta manera dar mayor valor agregado entregando un producto de altísima calidad en la puerta de nuestro cliente. De esta manera se pudo aumentar el precio promedio de venta por caja.

Hemos reducido el área de aquellos productos no tan rentables para la empresa y poder sacar mayor utilidad por hectárea, al enfocar nuestros esfuerzos técnicos en aquellos productos en los que somos eficientes o que nos dan una gran diferenciación en el mercado frente a nuestra competencia.

Los costos de producción subieron un 10% respecto al año anterior justificado por un incremento en los costos de material de empaque utilizado en el proceso de Postcosecha, adicionalmente el costo de las semillas y plantas también se incrementaron en un 17 y 67% respectivamente. Este año por un problema en el sistema informático se tuvo que hacer un recálculo de las depreciaciones de activos lo que infló este monto en un 18% respecto al 2005.

Por este ajuste en la depreciación también los gastos administrativos se vieron inflados en un 7% respecto al año anterior.

Para poder introducir en el mercado nuestro producto hacia floristerías se tuvo que hacer inversiones fuertes en lo que respecta a gastos en ventas. Mucha publicidad y promoción y los fletes que se deben pagar para poder hacer las entregas en la puerta de nuestro cliente son la causa que los gastos en ventas se incrementaran un 40% en relación al 2005.

Gastos financieros son fuertes porque tenemos una línea de crédito utilizada con el Banco Pichincha y adicionalmente en este año 2006 se inició con los pagos del préstamo dado por Ecodown.

Dentro de los logros del 2006, está la certificación ISO 9001-2000 en el mes de abril y el mantenimiento del mismo hasta la fecha. Este sistema de gestión ha fortalecido la organización al permitir normar los procesos y poder medirlos mediante indicadores. Los reclamos de clientes han bajado considerablemente como consecuencia de que se ha dado seguimiento y solución oportuna de estos.

Como información adicional importante sobre el 2006, nuestro cliente más importante y significativo Radstock tiene problemas en el manejo legal en su país de origen Uruguay. Para el estudio de precios de transferencia la empresa consultora contratada, nos solicitó certificados actualizados sobre la existencia legal y el estado tributario de Radstock. Se contactó con los administradores de esta compañía en Uruguay y lamentablemente no nos pudieron dar estos certificados, porque existe un retraso de algunos años en la presentación de informes tributarios al gobierno de Uruguay. Esto pongo en conocimiento de los socios para saber la contingencia que se tiene al mantener esta compañía como nuestro principal cliente y considero que para el año 2007 se tiene que tomar una decisión en este tema.

El próximo año 2007, es un período de retos y oportunidades. Hasta el momento la mayoría de nuestros clientes finales están en Estados Unidos y existe incertidumbre sobre la renovación del Acuerdo de Preferencias arancelarias para el Ecuador por el año 2007. Al no llegar a un acuerdo entre ambos países sobre el mantenimiento de estas preferencias arancelarias, nuestras flores que estaban exentas de impuestos para ingresar a los Estados Unidos se verán encarecidas en un 10% aproximadamente lo que nos pone en una situación de mucha desventaja, pues nuestros clientes no subirán los precios sino más bien buscarán nuestro producto en Colombia que posiblemente si consiga la renovación de las preferencias.

Por esta razón necesitamos buscar una expansión de nuestra participación en el mercado europeo, para esto se está trabajando en mejorar la calidad de nuestra flor para poder competir en este mercado. Adicionalmente se consiguió unos fondos de la CORPEI para poder hacer promoción y búsqueda de clientes potenciales en la Comunidad Europea, en lo que estamos trabajando desde finales del 2006.

Con el mercado americano, vamos a impulsar fuertemente en este año nuestro producto a cliente final con el que podemos conseguir más precio por nuestra flor. Reforzaremos nuestro equipo de ventas y pretendemos

corregir los problemas que tenemos todavía en la entrega del producto en la puerta de nuestro cliente.

Para poder mantenernos competitivos en el mercado, cada año tiene más peso certificaciones internacionales sobre medioambiente. Por esta razón en el año 2007, esperamos conseguir la certificación europea EUREPGAP y la americana Veriflora, las dos se refieren a mejores prácticas agrícolas para el cuidado ambiental y el mejoramiento social de nuestros trabajadores.

En el año 2007, igualmente queremos controlar de una mejor manera nuestra bouquetería, por lo que vamos a desarrollar un sistema software donde se nos permita calcular por cada período los ingresos y gastos de este departamento y poder determinar nuestras debilidades para tomar acciones en busca de una eficiencia en ese proceso.

La empresa está al día en el pago de impuestos, presentación de informes al SRI y continuamos tramitando la devolución del IVA en las compras.

Atentamente,



HANSPETER HUG RICHNON
GERENTE GENERAL
EXPOFLOR CIA. LTDA.