

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CIA. LTDA. A LOS SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL PERÍODO 2007**

El año 2007 cerró con una utilidad de USD. 5,442.69 (CINCO MIL CUARTRO CIENTOS CUARENTA Y DOS CON 69/100 dólares americanos), esto debido fundamentalmente a:

El monto de ventas se incrementó en un 8.33% con respecto al año 2006, si bien el total de cajas fulls vendidas es un 3.7% menor al año anterior el precio de venta por unidad subió un 18.85%.

Nuestro producto encaminado a satisfacer las necesidades de las floristerías, tuvo un crecimiento de más de un 100% con respecto al año anterior.

Los costos de producción subieron un 3% respecto al año anterior. La economía mundial ha sufrido una escalada importante en el precio del petróleo lo que tiene un impacto directo en los costos de todos los materiales derivados de este producto. Internamente esto lo vemos reflejado en aumento en el costo del material de empaque en un 32.50% con respecto al año anterior, debido principalmente a dos factores: Se mejoró la estética en el empaque de las rosas, el mayor producto de la finca, lo ocasionó incrementar la cantidad de materiales usados, y por otro lado el costo del material de empaque subió como efecto de la subida del costo de los materiales como capuchones, cartón y papel.

Los costos de la mano de obra igualmente subieron en un 11% respecto al año anterior, por los incrementos salariales dictados por el gobierno, se trabajó mucho en el uso eficiente de la mano de obra, eliminando aquellas labores que no incrementan valor en nuestro producto. Igualmente, se incorporó en funcionamiento el uso de maquinaria que elimine el uso de la mano de obra.

Se arrendó una hectárea con lindante con nuestro terreno para poder cultivar productos al aire libre, se hicieron inversiones importantes para poner producción dicha área. Allí se sembró flor de verano, lo que ocasionó un aumento en el uso de la energía eléctrica en un 12%.

En el 2007, se realizó fuerte impulso de nuestro producto enfocado a las floristerías, por esta razón el gasto en ventas se incrementó un 98% casi al doble, debido a que se tuvo un crecimiento al doble en este servicio el gasto

por flete en estas entregas igualmente se duplicó, adicionado el valor del petróleo que encareció más nuestro producto.

Gastos financieros son fuertes porque tenemos dos líneas de crédito vigentes. Los pagos están al día y sin ningún retraso.

Dentro de los logros del 2007, está la certificación ambiental Veriflora y Globalgap, ambos necesarios para poder publicitar nuestro producto en el exterior. Mantenemos el Sistema de gestión ISO 9001 el cual nos ha permitido ser más eficientes y efectivos en todos nuestros procesos, dicho sistema ha madurado y nos ha permitido mejorar sostenidamente.

Para el 2007 tomamos la decisión de cambiar nuestra comercialización y hacerla nosotros directamente hacia nuestros clientes finales sin la intermediación de Radstock, esto ha sido muy beneficioso porque nos evitamos posibles problemas legales tributarios y adicionalmente se pudo obtener mejor precio por nuestro producto en el exterior. Tenemos una cuenta por cobrar a Radstock por USD. 244,043.59, estamos buscando el certificado de cierre de la compañía para poder presentar el sustento suficiente para poder bajar esta deuda incobrable.

La economía nacional y mundial tiene graves problemas de recesión, inflación sostenida. Internamente en el Ecuador, el gobierno ha decretado un aumento en el salario de nuestros trabajadores en un 17.64%, adicionado por un proceso especulativo ante el incremento de costos a nivel mundial. Esto nos lleva a que dentro de nuestra organización nos enfoquemos este año en el uso más eficiente de nuestros insumos y mano de obra.

La recesión en Estados Unidos ha ocasionado que la demanda de flores disminuya al final del año 2007, y se ve que para el futuro esto se mantenga o se agrave, pues algunos clientes han cerrado operaciones en el exterior.

En el 2007 se pudo ubicar parte de nuestra producción en Rusia, sin embargo la calidad actual de nuestra flor no da para poder ubicar más cantidad de nuestra producción en este mercado. Por esta razón vamos a trabajar en la parte agronómica mejorando el manejo de las plantas de rosas para obtener tallos más largos, grosor y buen tamaño de botón.

El 2008 va a ser el año en el que nos queremos consolidar comercialmente, vamos a invertir en desarrollar nuestro mercadeo. Por todos los factores externos sobre los que nosotros no tenemos mayor ingerencia como subida

de precio de fertilizantes, material de empaque, subida de salarios, debemos trabajar en ubicar nuestro producto a mejor precio. Vamos a insistir en buscar más clientes en Rusia e incluso vamos a invertir en promover nuestros productos asistiendo a la Feria de Rusia.

En el mercado americano se tiene la idea de abrir un mayorista en alguna zona de Estados Unidos donde no exista tanta presencia de nuestra flor. Esto nos permitirá estar más cerca del mercado y poder sacar un mayor precio entregando directamente a florerías.

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

Atentamente,



HANSPETER HUG RICHNON  
GERENTE GENERAL  
EXPOFLOR CIA. LTDA.