Memoria Anual 1999

Estimados Señores Accionistas:

1999 un año que nunca debió pasar. Nuestro país se sumió en la más profunda recesión dejando solo un rastro de destrucción y retroceso social y económico de diez años atrás.

No paso nada. El gobierno no decidió, ni definió ningún aspecto sobre sus políticas de gobierno. Tratando de solucionar los problemas del país bajo el esquema de un tema a la vez se le acumularon todos. Además el riesgo de su estrategia de negociación, crear un caos para que de este se encuentre un consenso más rápido, lo lleva al t´rrmino de su mandato de Jahmil Mahuad a inicios del 2000.

En sus intentos de renegociar la deuda del país y obtener fondos para aliviar los problemas de la crisis económica el gobierno se vio bajo la presión interna de 3 años afectados por el fenómeno del Niño especialmente la agricultura, agro-industia y pesca de la costa y parte de la sierra que habían golpeado al sistema económico bancario del país. Esto conocido públicamente más la demora en la toma de decisiones llevo a incrementar la desconfianza en el sistema financiero y comenzó el fin de la banca ecuatoriana. En el afán de sostener lo insostenible se decidió ayudar a palear la crisis bancaria a cuestas de una moratoria en el pago de la deuda externa. Esta decisión gubernamental no fue bien vista por los acreedores internacionales provocando un cierre total de créditos y puertas de negociación públicas y privadas. El Ecuador estaba solo frente al mundo. Ningún organismo internacional conoció ni aprobó esta decisión y ahora teníamos que buscar salida a la situación a la cual nos habíamos metido.

Estos acontecimientos maro-económicos llevaron al aceleramiento de la caída espiral del país. Las decisiones antipopulares que debieron tomarse se volvían cada vez más imprudentes de tomarlas a consecuencia de un levantamiento popular. Continúa la falta de toma de medidas lo cual seguía alimentando la desconfianza no solo en el sistema financiero sino en le país. La economía se contrajo internamente un 70% provocando cierre de compañías y desempleo a escalas nunca vistas.

El año fue muy duro para la empresa privada con cero apoyo del gobierno y de la banca que atravesaban la peor crisis de la historia. Pero fue un año de oportunidades para los que han sido conservadores y prudentes en el pasado. Pues pudieron y podrán tomar el espacio dejado por los que no estuvieron preparados y que tubieron que salir del mercado. Fue un año en el que se tuvo que apoyar al cliente sembrando para el futuro. Se debieron tomar decisiones duras en cuanto a precios y crédito. Muchos se adelantaron a la dolarización única forma de sobrevivir a costa de una reducción de ventas. Además un cuidadoso y estricto control del crédito otorgado y recibido, únicas

fuentes de financiamiento. El año agrícola fue bueno mas no tan bueno en el lado precios.

En este tenso e inestable ambiente tuvimos que tratar de incrementar o mantener nuestra presencia en el mercado. Consideramos que ha sido duro y el resultado bueno comparando de donde estabamos comenzando y lo que se ha logrado. Ha sido muy duro abrir cartera pues era un riesgo crediticio muy grande cuando estabamos cerrando el crédito a clientes conocidos además de endurecer ciertas condiciones de ventas para portejernos del diferencial cambiario.

Las ventas crecieron en sucres pero en Dólares solo un poco por encima de la mitad de los niveles de 1998. Afortunadamente logramos aumentar nuestra utilidad bruta en 6 puntos porcentuales con la medida de ventas en Dólares que fue la causa de la disminución de las ventas pero fueron todas cobradas a su debido tiempo y en moneda dura.

Los gastos operativos en sucres crecieron pero en Dólares estuvieron a mitad de los niveles del año anterior. Lamentablemente el efecto del diferencial cambiario dañó el esfuerzo por controlar los gastos representando un 32% en 1999 contra un 11% en 1998 sobre las ventas. No obstante en Dólares los gastos fueron reducidos un 30% con relación al año anterior.

Debido a un cambio en nuestras condiciones con nuestra relacionada de Quito mejoraron notablemente nuestros resultados. También nuestros arriendos de locales a pesar de que se le concedieron ciertas prebendas a nuestro inquilino ayudaron a que los resultados de la compañía sean menos de la mitad que el año anterior en Dólares.

Cabe recordar que de acuerdo a los análisis realizados se procedió de acuerdo a sus recomendaciones a la escisión del local dedicado a arriendo pues no se consideraba que era parte de la línea del negocio. Los mantendremos informados de su progreso e implementación final.

Creemos que el trabajo de siembra de este año se cosechará de manera fructífera en el 2000. Así también como la metodología de trabajo y atención al cliente dirigida dará los resultados positivos por los que hemos estado trabajando todos estos años.

De los Señores Accionistas,

Atentamente,

LA FLORETERA C.A.
Mariano V. González