



Producción y Comercialización de Bienes y Servicios  
Agroindustriales  
Compañía Limitada

**Informe de Gerente General**

**Enero de 2006**

## 1.- INTRODUCCIÓN

Canalizar productos ecuatorianos, específicamente flores, a los mercados de otros países, ha sido la principal tarea en el año 2005 de Brisandina Producción y Comercialización de Bienes y Servicios Agroindustriales Cía. Ltda.

Se consolidó la relación comercial con los clientes en el exterior. Es así que los envíos a Estados Unidos continuaron y aumentaron los que se hicieron a Europa, específicamente a Holanda.

Un pronto y justo pago a los proveedores locales permitió fortalecer los vínculos con los productores de flores especialmente de flores de verano.

Las actividades de la Compañía continúan enmarcadas dentro de las metas, la visión y la misión institucionales.

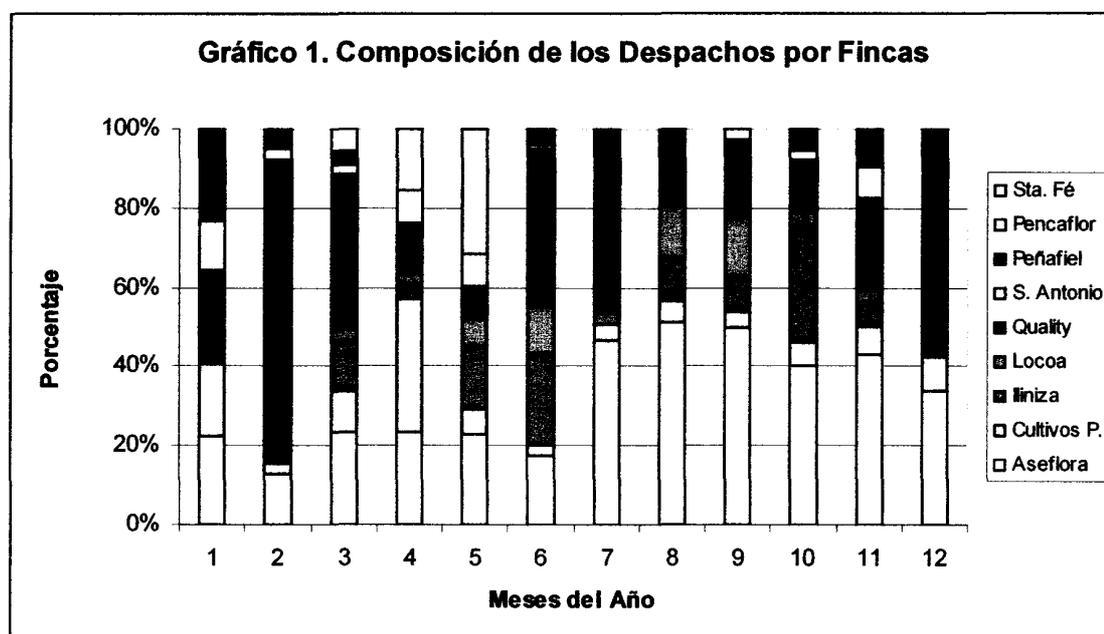
## 2.- ACTIVIDADES

### 2.1.- NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

La totalidad de los ingresos registrados por Brisandina Cia. Ltda., en el año 2006 (\$9785,23), corresponde a las comisiones por la negociación para exportar flores ecuatorianas por un valor total de (\$97975,09). El 51% son rosas y el 49% flores de verano y otras.

#### 2.1.1. Análisis con respecto a los proveedores locales de flores de exportación

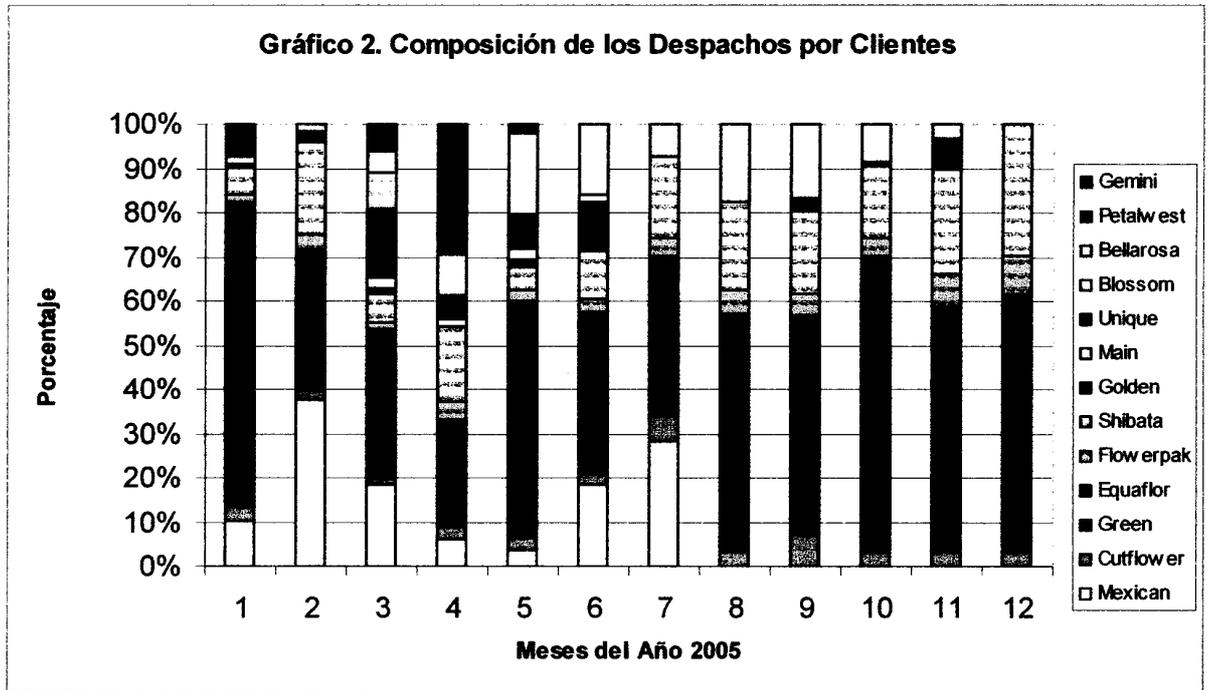
En el Gráfico 1, se ha representado la composición porcentual de los despachos por finca que son directamente proporcionales a los valores que por la negociación se reciben como comisiones.



Durante el periodo se ha canalizado el producto de nueve fincas diferentes que en porcentaje representan: Quality dreams el 35%, Aseflora el 25%, Cultivos Premium el 11%, Iliniza el 8%, Ricardo Peñafiel el 7%, San Antonio el 5%, Santa Fé el 5%, Loco el 3% y Pencaflor el 1%.

2.1.2.- Análisis con respecto a los consignatarios en EEUU

En el Gráfico 2, se observa la composición de los despachos por cliente.



Equafior Holanda ha captado el 40% de los envíos por lo tanto el 60% se destinaron a Estados Unidos. Mexican Roses recibió el 15% de la flor canalizada en el año 2005 seguido de Shibata floral company que compró el 14%. Luego están Green flowers 7%, Bellarosa 3%, Unique 3%, Gemini 4%, Flower pak y Cut flowers 3% cada uno; Mainwholesale, Golden rose gourmet y Blossom floral. los tres con 1%. Mientras Petalwest es menos al 1%.

2.2 - ACTIVIDADES MENSUALES

Se mantuvieron los pedidos fijos para clientes como:

- Shibata floral company, mayoritariamente de Quality
- Cut flowers. de Aseflora
- Flower pak. de Cultivos Premium

Las actividades adicionales fueron:

Mes	Actividad
Enero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparaciones para San Valentín</li> <li>• Reporte Paradise flowers</li> <li>• Asuntos contables 2004</li> <li>• Nuevas plataformas de datos para el 2005</li> <li>• Solucionar problemas con Cultivos Premium por valores transferencias</li> <li>• Informe de Gerencia</li> <li>• Problemas con espacio para Equafior en aerolíneas</li> </ul>

**BRISANDINA CIA. LTDA.**  
**ANEXOS**

(En dólares)

CUENTA: GASTOS DE CONSTITUCION - AMORTIZACION  
CORTE: 31 DE DICIEMBRE DEL 2005

FECHA	CUENTA	VALOR	MESES	DEPRECIACION	AMORTIZACION
		31.12.2005		10%	20%
01.07.2002	Gastos de Constitución	172.24	12		34.45
	SUMAN...	172.24		0.00	34.45

*Natalia Vargas*  
~~Dra. Natalia Vargas/A.~~  
CONTADORA  
Reg. N°26590

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro pedidos para V-day</li> <li>• Cobranzas (Green se retrasa, Floral Intertrade hace oficial la quiebra)</li> <li>• Curso BPM (CRINAL)</li> </ul>
Febrero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Despachos Valentino</li> <li>• Se suspenden envíos a Green flowers</li> <li>• Contabilidad 2003, ultimar detalles</li> <li>• Shibata reporta problemas de calidad con las rosas de V-day</li> <li>• Equaflor incrementa sus pedidos</li> <li>• Revisión de documentos</li> <li>• Nuevos acercamientos con Iliniza</li> <li>• Enviar mensajes a Star Light Bouquets</li> <li>• Coordinación de eventos CRINAL Y CAPIT</li> </ul>
Marzo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intentar nuevamente colocar bouquets</li> <li>• Contactos con Blossom Floral</li> <li>• Reuniones BID – CAPIT</li> <li>• Muestras de Boquets a Gemini floral</li> <li>• Muestras a Unique floral</li> <li>• Iliniza envía mini clavel a Equaflor</li> <li>• Muestras a Blossom.- problemas de calidad</li> <li>• Pago Impuesto a la renta</li> <li>• Superintendencia de Compañías</li> <li>• Muestras para Petals best Winnipeg</li> </ul>
Abril	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paul Alvarado se incorpora a la empresa como Ejecutivo de Ventas</li> <li>• Persisten los problemas de recuperación de cartera de Green flowers</li> <li>• Inconvenientes entre Pencaflor y Blossom floral</li> <li>• Visita a fincas con cliente Equaflor</li> <li>• Inspección Municipal</li> <li>• Proyecciones para el día de la Madre</li> <li>• The Mexican Roses se retrasa en los pagos</li> <li>• Despachos día de la Madre. Rosas con baja producción y la flor de verano en buenas condiciones</li> </ul>
Mayo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Envíos del día de la madre</li> <li>• Trámites ingreso Paúl Alvarado</li> <li>• Despachos para Bellarosa de Loco</li> <li>• Despachos para Unique floral</li> <li>• Insistir con Green flowers sobre pagos</li> <li>• Mexican roses se iguala</li> <li>• Problemas de calidad con fincas especialmente de flores de verano</li> <li>• Visita a fincas</li> <li>• Conversaciones con Blossom floral</li> <li>• Novedades con Loco farms</li> </ul>
Junio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equaflor continúa despachos en el verano europeo</li> <li>• Insistir con Green sobre pagos que se reciben parcialmente a fines de mes</li> <li>• Elaboración de carnets para interprofesionales CRINAL</li> <li>• Blossom compra nuevamente flores</li> <li>• Paul Alvarado elaboraría un nuevo diseño de página WEB</li> </ul>

Julio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita a fincas</li> <li>• Créditos de Bellarosa para Aseflora</li> <li>• Pagos Municipio</li> <li>• Se cancela todo lo pendiente a Ricardo Peñafiel</li> </ul>
Agosto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paul Alvarado mantenimiento de computadora</li> <li>• Gestiones para despachos a Equaflor</li> <li>• Anticipos impuesto a la renta</li> <li>• Envío de muestras de claveles a Holanda sin resultados</li> <li>• Los problemas de Aseflora persisten</li> <li>• Re- contactar a Felipe Balladares de Edenfloral</li> <li>• Envío de muestras a Edenfloral</li> </ul>
Septiembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acercamiento con productores para proyecciones de temporada</li> <li>• Pago fondos de reserva</li> <li>• Anticipo impuesto a la renta</li> <li>• Loco envía lista de variedades y precios</li> <li>• Blossom floral conversaciones sobre la temporada</li> <li>• The Mexican Roses propone pagar en diciembre lo despachado en Mayo y Junio</li> <li>• Paul Alvarado renuncia</li> <li>• Entrevista con Equaflor en Quito</li> <li>• Renegociación del miniclavel con Iliniza (suben el precio)</li> <li>• Ofertas a clientes</li> </ul>
Octubre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unique liquida la empresa</li> <li>• Clientes van a la feria de Cartagena</li> <li>• Los problemas persisten con Mexican roses</li> <li>• Bellarosa incrementa pedidos de Loco</li> <li>• Elaboración Proyecto ICCAPIT</li> <li>• Ricardo Peñafiel envía a Bellarosa</li> <li>• Contactos con Golden Rose</li> <li>• Huracanes en Estados Unidos</li> </ul>
Noviembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofertas para el día de acción de gracias</li> <li>• Aseflora suspende envíos a Equaflor</li> <li>• Se preparan lo obsequios de fin de año</li> <li>• Problemas con Iliniza debido al clima</li> <li>• Envíos de acción de gracias, especialmente de Golden Rose</li> <li>• Green flowers ofrece enviar cheque</li> <li>• Heladas afectan especialmente la producción de flor de verano</li> <li>• Envío de presentes por correo</li> </ul>
Diciembre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Envío de presentes por correo</li> <li>• Ofertas para la navidad.- el mercado está bastante lento</li> <li>• "Helada negra" destruye los cultivos de la zona central y afecta a las plantaciones de la región</li> <li>• Aseflora decide cerrar</li> <li>• Los problemas con Iliniza persisten</li> <li>• No hay mucha flor para despachar en Navidad</li> <li>• Visita con presentes a fincas</li> <li>• Cheque de Green flowers llega a G&amp;G</li> </ul>

### 3.- EL EJERCICIO ECONÓMICO

Brisandina Cía. Ltda. ha canalizado durante el 2005 exportaciones de flores por casi cien mil dólares. El riesgo explícito de quienes formamos parte de la compañía es bastante alto aunque esto no se refleje directamente en el ejercicio contable ya que las facturas de la empresa corresponden únicamente a las comisiones (9%) que se retienen de los montos totales que reciben las empresas del consignatario en el exterior. Se ha analizado otras posibilidades contables que permitan considerar este factor de riesgo en forma implícita, sin embargo facturar directamente podría complicar aún más a la empresa como ha sucedido a otras comercializadoras con el problema del narcotráfico.

En promedio los envíos mensuales canalizados por la compañía en la año 2005 superaron los ocho mil dólares y eso correspondió a una facturación mensual de más de ochocientos dólares. El monto de capital que en muchos casos estuvo por recuperarse superó los veinte mil dólares porque el mercado de Estados Unidos suele enviar los pagos a los 60 días. En este sentido se prefirió la forma de trabajar del cliente Equaflor de Holanda que hace los pagos entre los 15 y 21 días posteriores al despacho, reduciendo notablemente el monto en riesgo.

Es importante dejar constancia de que si bien el asunto de las comisiones es un capítulo cerrado para Brisandina en el año 2005, aún quedan por recuperarse los valores cubiertos a cambio por Sylvia Alvarado que corresponden a lo que aún adeudan Green flowers (aproximadamente cinco mil dólares) y de The Mexican Roses (aproximadamente mil quinientos dólares). Se señala además que como Floral Intertrade declaró oficialmente la quiebra no se recuperaron cinco mil cuatrocientos dólares de los despachos del año 2003.

A continuación se hará referencia puntualmente a la información presentada por la Dra. Natalia Vargas, contadora de la empresa.

#### 3.1.- Informe de Contabilidad

Se adjunta la información financiera presentada por la doctora.

El resultado del ejercicio económico del periodo 1 de enero al 31 de diciembre del 2004 registra una utilidad de \$ 1910.73 y una utilidad neta de \$893.27. El valor de participación de los trabajadores en dicha utilidad es de \$286.61. Se aprovisionan \$324,82 para el fondo de reserva conforme a lo legal. Se considera \$406.03 para el impuesto a la renta. Se sugiere que el valor de la utilidad neta se capitalice para cubrir la pérdida del ejercicio del año 2003.

El Estado de Situación Financiera refleja la evolución de la Compañía con respecto al 31 de Diciembre del 2004. Los activos se han incrementado en un 202% y los pasivos han decrecido en un 59%, lo que permitió recuperar el patrimonio de \$982.62 (negativo) a \$928.11 (positivo), cumpliendo así la meta propuesta en el informe del ejercicio anterior.

#### 3.2.- Estimaciones para el 2006

Las heladas han afectado seriamente a muchos de nuestros proveedores, por lo que para el 2006 se esperaba hacer contactos con nuevas fincas para mantener y recuperar a los clientes.

Se mantendrán los envíos de pedidos fijos y se tratará de incrementar la oferta en tanto sea posible, especialmente para Europa. Sin embargo, se necesitará reforzar los valores de facturación con otras actividades como los servicios.

Por otro lado se insistirá en encontrar una nueva alternativa para que la facturación se haga directamente por la exportación de servicios al exterior ya que los clientes locales han manifestado su inconformidad del descuento que se hace por concepto del IVA que en la mayoría de los casos es adicional al de la comisión de Brisandina.

#### 4.- PROYECCIONES PARA EL 2006

Hay que considerar lo siguiente:

- El mercado de Estados Unidos se ha visto particularmente afectado por una especie de recesión económica producto de la política antiterrorismo, la guerra y finalmente los huracanes.
- El mercado Europeo paga más rápido y además está creciendo aunque las exigencias de calidad son más estrictas.
- Varias fincas han visto limitada su producción por las heladas y otras como Aseflora quebraron, anótese que el 25% de todo lo enviado al exterior el año anterior se produjo en esta finca.

Con este marco las proyecciones para el 2006 serían:

- Recuperar la cartera por cobrar de Green flowers y de The Mexican Roses
- Tratar a toda costa de recuperar los volúmenes que se enviarán a Europa en el 2005 contactando a otras fincas para reemplazar lo que no se está cumpliendo actualmente.
- Captar nuevos clientes en el exterior e intentar contactar otros mercados.
- Mantener los pedidos fijos con Estados Unidos y arriesgar conservadoramente ciertos despachos por asuntos de temporada alta como Valentino, Día de la Madre, Acción de Gracias, entre otros.
- Asistir a la feria de las flores en Quito
- Se continuará trabajando con el personal de apoyo que hasta aquí se ha hecho, contabilidad con la Dra. Natalia Vargas y computación con el Sr. Paúl Alvarado.

#### 5.- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

En referencia a la planificación estratégica que situaba a Brisandina en febrero del 2003 y la proyectaba hacia el 2008, se considera un análisis FODA y de cumplimiento de objetivos para evaluar el accionar de la empresa.

#### ANÁLISIS FODA DE ACUERDO A VARIABLES PROPUESTAS EN PLAN ESTRATÉGICO DE FEBRERO DEL 2003

Nota: la evaluación se hace en una escala de 1 a 5 que corresponden a una ponderación que va de menor a mayor

##### LA EMPRESA: HACIA ADENTRO

Variables	Fortalezas	2003	2006	Debilidades	2003	2006
Organización y Gerencia	Establecimiento de metas, motivación y mentalidad positivas	4	4	Centralización de actividades	3	4

Comercialización: Producto	Producto con calidad de exportación (flores)	2	3	Dependencia de proveedores	4	4
Comercialización: Proceso	Conocimiento	3	4	Estándares a cumplir son elevados para exportar	4	4
Finanzas	Bajos costos	3	5	Se ha alcanzado el punto de equilibrio	4	0
Información	De calidad y casi siempre oportuna	4	2	Limitada y costosa	3	3
Experiencia	En exportación de flores	3	5	Falta en exportación de otros productos	3	3
Comunicación	Dominio del inglés y algo de francés	3	4	Carencia de otros idiomas	4	3
Canales de comunicación	E mail	4	4	Alto costo llamadas DDI	4	3
Socios comerciales	Minoristas y mayoristas	2	4	Mayoristas y minoristas	1	3
Capacidad	Productos exóticos o valor agregado	3	3	Volúmenes limitados	4	5
Costo del transporte interno	Similar al de competidores locales	3	3	No es propio de las fincas	3	3
Investigación	Conocimiento	3	3	Incipiente	3	3
Oportunidades de variantes	Algunas	3	4	Restricciones	4	2
Captación de divisas	Se reciben pagos foráneos	3	5	Se comercializa a consignación	2	5
Costo servicios	Más bajo que competencia local	4	3	Riego con proveedores pues facturan directo	4	5
	<b>TOTAL</b>	<b>47</b>	<b>56</b>	<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>50</b>

Analizando las fortalezas propuestas en el año 2003 con respecto al 2006, se observa que se la compañía se ha fortalecido (de 47 a 56). Pero es importante acotar que sus fortalezas han decrecido con respecto al 2005 (de 60 a 56).

Las debilidades han variado pero mantienen el puntaje de 50 para el 2003 y el 2006. Mientras que ha decrecido respecto al 2005 (de 51 a 50). En general este valor de debilidades ha sido una especie de constante respecto al valor total, aunque cada uno de los factores variara en forma independiente.

El diferencial en febrero del 2003 era de -3, en febrero del 2005 +10, y, en febrero del 2006 +6. Sin embargo, aunque aquí no está registrada, la principal debilidad es la venta a consignación por el riesgo del capital que implica ya que tiene una magnitud muy importante y es necesario evaluarla por separado.

#### EL ENTORNO: HACIA AFUERA

Variables	Oportunidades	2003	2006	Amenazas	2003	2006
La Compañía en la ciudad y la provincia	La imagen de la Compañía es conocida	2	4	Poca demanda del producto	4	3
La Compañía en el extranjero	La imagen de la Compañía es conocida	0	4	Competidores conocen sobre la Compañía	2	3
Consumidor: Ambiente	Exige inglés	4	4	Exige otro idioma y superar barreras (requisitos)	3	2
Precios	Competitivos	4	4	Márgenes estrechos	3	5
Barreras	Preferencias arancelarias	4	4	Exigencias en requerimientos	4	4
Logística	Adecuada	2	3	A veces insuficiente	3	2
<b>TOTALES</b>		<b>16</b>	<b>23</b>		<b>19</b>	<b>19</b>

Ciertamente hay cada vez más oportunidades que son un reflejo de que la compañía es cada vez más conocida y han servido como referencia para captar otros proveedores a nivel local. El incremento respecto al 2003 es de 16 a 23 y con respecto al año anterior es de 22 a 23.

Las amenazas han variado pero en general han conservado un valor de 19 para el 2003, 2005 y 2006. Existen algunos factores muy importantes que no están considerados y son los embates del clima y las crisis económicas que afectan tanto a productores como a compradores, estos son significativamente influyentes y deben considerarse por separado pues no se tiene ingerencia sobre los mismos.

La diferencia entre las oportunidades y amenazas es positiva, lo que demuestra que el ambiente externo es favorable a Brisandina Cia. Ltda. Cuando se inició en el 2003 se le dio más valor a las amenazas por 3 puntos diferenciales, esto mejoró para el 2005, cuando el valor de las oportunidades superó en 3 puntos al de las amenazas. igual que en el 2006 donde la oportunidades son 4 puntos superiores a las amenazas.

### EVALUACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ORGANIZACIONALES PROPUESTOS EN MARZO DEL 2003

#### LA EMPRESA: HACIA ADENTRO

Variable	Objetivos	Evaluación	Se cumple
Organización y Gerencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecer y controlar el cumplimiento de las metas</li> <li>Minimizar los errores de la individualidad y centralización de tareas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mensualmente se realiza un detalle de las actividades pero no siempre del cumplimiento de las metas</li> <li>La colaboración de Paúl Alvarado es importante</li> </ul>	Parcialmente  Si
Comercialización: Producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fortalecer otras líneas de productores relacionados principalmente con alimentos para proyectar futuras producciones</li> <li>Diversificar los proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No se ha contactado con productores de frutas pero sí de otras flores</li> <li>Se diversificó proveedores</li> </ul>	Relativamente  Si
Comercialización: Proceso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizar mejor la capacidad ampliando la cartera de clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha ampliado la cartera de clientes</li> </ul>	Si
Finanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Superar el punto de equilibrio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha logrado</li> </ul>	Si
Información	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizar más el internet para obtener información</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se obtiene información principalmente de G&amp;G</li> </ul>	Relativamente
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Emprender en la exportación de otros productos perecederos</li> </ul>		No
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aprender otros idiomas que podrían ser de utilidad</li> </ul>		No
Canales de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimizar el uso del correo electrónico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El servicio ha mejorado ostensiblemente</li> </ul>	Si
Socios comerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar el número de clientes minoristas y también mayoristas</li> <li>Buscar socios en otros países</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha incrementado el número de clientes en todos los aspectos</li> </ul>	Si
Capacidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar los volúmenes para concretar exportaciones marítimas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>En el caso de las flores este punto no se considera</li> </ul>	
Costo del transporte interno	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolidar o aumentar los volúmenes reduciría el costo del flete</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Esto no influye mayoritariamente en flores</li> </ul>	
Investigación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Considerar investigaciones realizadas de mercado y productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Este punto no se está logrando satisfactoriamente</li> </ul>	No
Oportunidades de variantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intentar el ingreso de nuevos productos a nuevos mercados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha consolidado la exportación a Europa, hay que abrir otros mercados</li> </ul>	Parcialmente

Captación de divisas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canalizarlo de la mejor forma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El flujo de divisas es adecuado con el PNB</li> </ul>	Si
Costo servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuar ofreciendo un servicio a un costo moderado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se seguirá con márgenes pequeños porque el mercado así lo exige pero hay que diversificar el riesgo</li> </ul>	Si

### EL ENTORNO: HACIA FUERA

Variable	Objetivos	Evaluación	Se cumple
La Compañía en la ciudad y la provincia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar a los productores con oferta exportable para ofrecerles los servicios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ha contactado a otros proveedores</li> </ul>	Si
La Compañía en el extranjero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evitar exhibir demasiadas debilidades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se proyecta una imagen muy débil aún</li> </ul>	No
Consumidor: Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Otorgarle mayor interés al mercado internacional por la capacidad de compra y ciertas políticas de mayor estabilidad macroeconómica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se insiste en el mercado internacional EEUU y Europa pero es necesario buscar otros destinos</li> </ul>	Parcialmente
Precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener el precio competitivo con respecto a los traders locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ha incrementado ligeramente los precios para poder responder mejor a los retos de la consignación pero esto ha causado malestar</li> </ul>	No
Barreras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar las preferencias y superar las barreras en caso de ser rentable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las flores aún gozan de las preferencias arancelarias</li> </ul>	Si
Logística	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar en el futuro ciertos aspectos logísticos como los proveedores de servicios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los servicios que tenemos son aceptables</li> </ul>	Si

### 6.- CONCLUSIONES

Se han cumplido las metas fijadas para el 2005, que puede calificarse de buen año para la compañía. Se han incrementado los clientes y los proveedores. incrementado los valores de facturación. además Paul Alvarado se incorporó como colaborador directo.

El 2006 se presenta como un año complicado para el sector florícola, a pesar de eso habrá que luchar para seguir posicionando a la empresa. escoger las herramientas mas adecuadas para vencer los obstáculos que se presenten y en general mantener una mentalidad positiva.

Como se indica entre las proyecciones, es necesario buscar nuevas alternativas y brindar otra clase de servicios. incursionar en otros productos y mercados o reconsiderar la alternativa de la elaboración de otros productos como alimentos y aditivos.

Se agradece a los accionistas por la confianza depositada en la gestión y se espera cumplir las metas propuestas para el periodo que empieza.

Ambato. Enero 2006

  
Sylvia Cristina Alvarado  
Gerente General

24 FEB 2006

*Paul Alvarado*  
Colaborador Directo