

FLORQUIN S.A.
INFORME ANUAL DEL
PERIODO: ENE 01 A DIC 31, 2006

Señores Socios:

De conformidad al requerimiento de la Junta General de Accionistas de Flores del Quinche S.A (Florquin) presento a Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al ejercicio económico del año 2006.

a) Aspectos Generales

Florquin S.A. cumple en el 2006 su décimo tercer año de actividad desde que el Grupo-Arbusta tomó a su cargo la administración de sus operaciones. Durante este ejercicio los resultados alcanzados no son satisfactorios.

El ambiente en el que la empresa desarrolla sus actividades es el de una extrema competencia, la misma que se refleja en el hecho de que la producción exportada del Ecuador en el segmento floral, subió un 10% con relación al año precedente. El mercado del exterior se caracteriza en este momento, como un mercado de compradores, para la producción floral en el mundo entero, significando esto mayor presión sobre los precios y la calidad del producto ofertado.

Los niveles de eficiencia requeridos en los aspectos productivos, gerenciales y de mercadeo son altamente demandantes, puesto que la utilización de recursos debe ser medida y adecuada y los niveles de productividad general de la empresa igualmente deben ser los mas altos posibles.

Se debe establecer así mismo que Florquin en estos últimos años ha tratado de establecer una línea de producción totalmente diferente a la que originó su creación, esto es la sustitución total de productos del crisantemo que por situaciones de costos de producción y fletes no habían sido competitivos en el mercado floral, arrojando perdidas esta situación productiva en los años precedentes.

Florquin durante el ejercicio decidió expandir su cultivo y enfocarse en el área de rosas hidropónicas, eliminando todo cultivo en suelo excepto la variedad Charlotte.

Esto significo una reducción importante del tamaño de la empresa en un inicio pero el resultado cualitativo de la producción ha hecho que se intensifique el proceso de inversión en nuevas siembras con objetivo de levantar la producción y alcanzar el punto de equilibrio y generar rentabilidad a niveles adecuados.

Sin embargo en este período, se ha logrado alcanzar el punto de equilibrio de la empresa y con futuros desarrollos esperamos alcanzar una interesante rentabilidad.

Análisis del Ejercicio.-

1. La empresa establece un nivel de ventas totales para el año 2006 de U\$630.000, sobre la base de un convenio, leasing con la empresa Arbusta que opera el negocio. Esto es un 16.7% mas que en el año del 2005.

Para el desarrollo de los planes de la empresa se requirió del financiamiento de las inversiones por parte de Arbusta Cia. Ltda y del flujo proveniente de las operaciones de la empresa, así como crédito de proveedores.

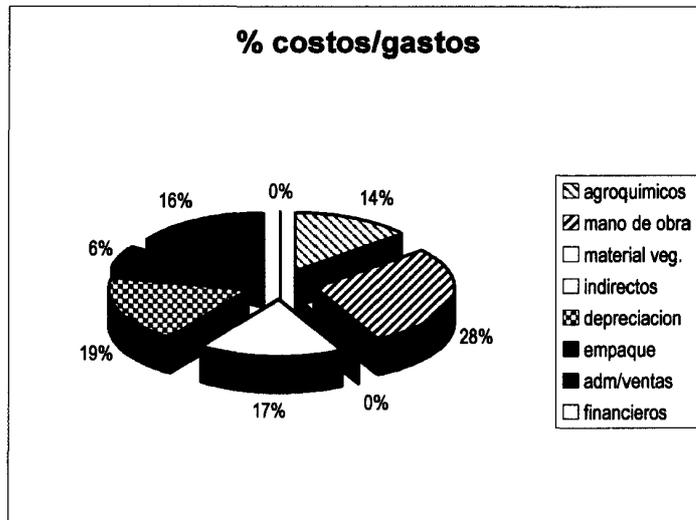
El nuevo enfoque de la empresa es la producción exclusiva de tallos de rosas y estos son los volúmenes de producción que se lograron.

Mes 2006	Tallos (miles)
ENERO	269
FEBRERO	394.6
MARZO	192.3
ABRIL	307.2
MAYO	285.6
JUNIO	228
JULIO	236.1
AGOSTO	264.1
SEPTIEMBRE	261
OCTUBRE	301.4
NOVIEMBRE	250.7
DICIEMBRE	267

Estructura de Costos.-

Señalamos a continuación los costos relevantes de la operación durante el ejercicio, precedente y su comparativo con el año 2006.

(miles de dólares)



rubro	2005	2006	%
agroquímicos	75.7	98.6	30.7%
mano de obra	157.3	192.7	18.4%
material veg.	0	0	0.0%
indirectos	92.4	104.9	13.5%
depreciación	104.9	109.6	4.5%
empaque	31.2	41.3	32.4%
adm/ventas	86.9	80.4	-7.5%
financieros	0	2.2	n/a
total	548.40	629.7	14.8%

Esperamos que esta estructura se mantenga en términos proporcionales , pero con las inversiones planeadas en aumento de producción deberemos lograr un costo de producción adecuado para las circunstancias.

Conclusiones.-

Se debe hacer notar que el resultado del ejercicio es de una utilidad mínima, sin embargo es el primer año que la empresa registra una rentabilidad positiva en su nuevo enfoque. La empresa durante el año 2007 requerirá incrementar su volumen y renegociar su relación contractual con Arbusta Ltda. (leasing) para poder generar la rentabilidad adecuada a sus inversiones.

(miles U\$)

Presupuesto 2007

Ingresos	800
Costo Ventas	620
Gasto Adm. y Ventas	90
Otros Gastos	10
Utilidad antes Impuestos	80

Cabe señalar que con el esquema de dolarización impuesto en nuestro país, se requiere implementar mejores controles productivos como administrativos para encarar con competitividad este nuevo reto.

Agradezco a los funcionarios y empleados de la empresa cuya valiosa contribución ayuda a lograr resultados positivas en la misma.



Ing. Miguel Mascaró

San Francisco de Quito, Abril 2007