

INFORME DE GERENCIA.

A la Junta General Ordinaria de Accionistas;

A continuación presento ante la junta compareciente, el siguiente Informe de Actividades del año 2.007 de la compañía FLP LATINOAMERICAN PERISHABLES DEL ECUADOR S.A., el cual se desarrolla en los siguientes puntos:

1. EL ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL

Año de mucha incertidumbre política respecto a los cambios esperados por la presidencia, por ende el desarrollo de las empresas y la nuestra se realiza de manera cauta hasta conocer las resoluciones y cambios finales que a través de la Asamblea constituyente empuja el Presidente, por su mayoría absoluta.

Lo positivo del año es que la inflación se mantiene en menos del 4% permitiendo tener algo de estabilidad de costos, pero ya es conocido que este año se tendrá una inflación mundial aproximada del 9% aprox, debido al constante incremento del precio del petróleo y preocupante devaluación del dólar frente al Euro, punto que de alguna manera nos favorece al exportar nosotros a mercados Europeos.

Los países vecinos especialmente Colombia que viene a ser nuestro mayor competidor mantiene una devaluación importante del peso por lo que crece en parte nuestra competitividad a nivel internacional.

2. GESTION ADMINISTRATIVA

Es un año de muchos cambios, con cumplimiento de algunas metas propuestas como son:

1. Cambio de nombre de la compañía de acuerdo al cambio realizado como grupo transnacional

2. Cambio de todo el personal de planta de una empresa tercerizadora a trabajadores de nómina
3. Incremento de oferta de productos en el mercado nacional
4. Obtener clientes nuevos o incrementar ventas en los productos que ya se está realizando a otros clientes
5. Limpiar balances de cuentas incobrables, y activos que ya no se usen y deban darse de baja
6. Realizar página web para promoción de exportaciones
7. Contratar actualización del sistema contable y administrativo

Con la ayuda del grupo de trabajo que totalmente comprometido a su labor apoyó todo el proceso para estos cambios se pudo cumplir al 100% las expectativas de proyectos.

Para la administración es totalmente positivo a pesar de que el ejercicio económico no es favorable, mantenerse este año con todos los cambios, gastos que tuvimos que realizar, y sobre todo por la fuerte competencia en el mercado internacional para nuestro producto principal de exportación Orito, de nuestros competidores grandes como Noboa, Dole, etc, que obligó a mantener precios a pesar de las subidas de costos sobre todo en fletes marítimos, y empaques. Se perdió mucho mercado en orito debido a las ventajas competitivas que ellos tienen respecto a nuestra empresa. Se consiguió 2 clientes nuevos que son los que ahora nos permiten mantener el producto en el mercado. Pues pasamos de un 80% de ventas de nuestro cliente principal ahora a un 20% pero mantenemos las exportaciones del producto debido a clientes nuevos.

Otro aspecto a resaltar es que en este año tampoco se tiene ventas de mango, debido a cambios logísticos del grupo de este negocio, a nivel internacional

Se consiguió un cliente nuevo en un mercado que no habíamos exportado antes: España, así como también a nivel Local el posicionamiento con clientes que nos

permiten crecer paulatinamente y con una utilidad razonable.

3. ANALISIS DE RESULTADOS

INGRESOS US\$ 1.000.346.80
GASTOS: US\$ 1.006.174.42

ANALIS: Con los antecedentes antes mencionados para la administración es positivo mantenerse en un año difícil por pérdidas de mercados y negocios, y fuerte competencia de grandes empresas; con unas expectativas muy positivas de recuperación para el siguiente año.

ANALISIS DE BALANCE

PASIVO US\$ 83.968.25
ACTIVO US\$ 248.817.92
PATRIMONIO US\$ 164.849.67

Se mantiene una empresa sólida y financieramente estable, con su política de cumplimiento cabal con sus obligaciones.

4. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2.008

Los objetivos para el año 2.008 son los siguientes:

1. Recuperar margen perdido de ventas de orito, cambiando a cont. De 40" en vez de 20", con la búsqueda de productos alternativos, que permitan bajar el gran peso de costos de transporte marítimo
2. Aumentar en un 15% las ventas de mercado nacional con nuevos productos o incremento de los ya existentes
3. Realizar inversiones en estudios de nuevos productos que puedan ser cambiados de aéreo a marítimo para recuperar su margen de contribución, y fomentar su venta de ser posible bajar el precio
4. Realizar un proyecto que se ejecute en el 2.008 a finales o 2.009, para exportar uvilla por vía marítima.

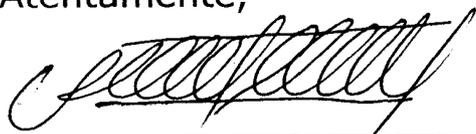
5. RECOMENDACIONES A LA JUNTA

Primero que todo y al ser el primer año de mi gestión como Gerente este año, manifiesto mi agradecimiento profundo por la confianza depositada en mi persona para el cumplimiento de los objetivos que tenemos para la empresa y es su crecimiento continuo para trabajadores, proveedores y socios.

A pesar del año difícil que concluye mi compromiso por tener un satisfactorio año 2.008, es solo el inicio del cumplimiento de los proyectos para este año, por lo que mi pedido está en contar con su apoyo para hacer realidad los proyectos que tenemos en mente que estoy segura darán mucha satisfacción no solo a sus dueños, sino también a todos quienes hacemos la empresa y obviamente a sus proveedores con quienes seguiremos creciendo y afianzando lazos comerciales positivos

Quito D. M, abril 14 de 2.008

Atentamente,



ANA CECILIA ANDRADE
Gerente General