

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA FLORES PARA EL MUNDO FLORMUNDO CIA. LTDA. A LOS SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL PERÍODO 2006**

El año 2006 cerró con una utilidad de 11,369.17 USD. ( Once mil trescientos sesenta y nueve con 17/100), esto debido fundamentalmente a:

El monto de ventas se incrementó en un 18% con respecto al año 2005, el total de cajas fulls vendidas es un 10% superior al año anterior y el precio de venta por unidad subió un 8%.

Pusimos en marcha nuestro proyecto del nuevo producto encaminado al pequeño consumidor de floristerías, mediante un gran esfuerzo de mercadeo y promoción para de esta manera dar mayor valor agregado entregando un producto de altísima calidad en la puerta de nuestro cliente. De esta manera se pudo aumentar el precio promedio de venta por caja.

Hemos reducido el área de aquellos productos no tan rentables para la empresa y poder sacar mayor utilidad por hectárea, al enfocar nuestros esfuerzos técnicos en aquellos productos en los que somos eficientes o que nos dan una gran diferenciación en el mercado frente a nuestra competencia.

Los costos de producción prácticamente se mantuvieron iguales con respecto al año anterior como resultado de un esfuerzo en ser más eficientes en el uso de la mano de obra y materiales, pues a pesar de que los salarios se incrementaron en un 6.6% respecto al 2005, y los materiales como fertilizantes, y material de empaque han sufrido una subida fuerte que bordea el 15%.

Para poder introducir en el mercado nuestro producto hacia floristerías se tuvo que hacer inversiones fuertes en lo que respecta a gastos administrativos y en ventas. Se tuvo que contratar personal adicional para poder empujar este proyecto adicionalmente, se tuvo que hacer mucha publicidad y promoción. El costo de los fletes para poder hacer las entregas en la puerta de nuestro cliente son bien altos. Todo esto contribuyó que los gastos administrativos se hayan incrementado un 19% y los gastos de ventas en un 40% en relación al 2005.

Dentro de los logros del 2006, está la certificación ISO 9001-2000 en el mes de abril y el mantenimiento del mismo hasta la fecha. Este sistema de gestión ha fortalecido la organización al permitir normar los procesos y

poder medirlos mediante indicadores. Los reclamos de clientes han bajado considerablemente como consecuencia de que se ha dado seguimiento y solución oportuna de estos.

Como información adicional importante sobre el 2006, nuestro cliente más importante y significativo Radstock tiene problemas en el manejo legal en su país de origen Uruguay. Para el estudio de precios de transferencia la empresa consultora contratada, nos solicitó certificados actualizados sobre la existencia legal y el estado tributario de Radstock. Se contactó con los administradores de esta compañía en Uruguay y lamentablemente no nos pudieron dar estos certificados, porque existe un retraso de algunos años en la presentación de informes tributarios al gobierno de Uruguay. Esto pongo en conocimiento de los socios para saber la contingencia que se tiene al mantener esta compañía como nuestro principal cliente y considero que para el año 2007 se tiene que tomar una decisión en este tema.

El próximo año 2007, es un período de retos y oportunidades. Hasta el momento la mayoría de nuestros clientes finales están en Estados Unidos y existe incertidumbre sobre la renovación del Acuerdo de Preferencias arancelarias para el Ecuador por el año 2007. Al no llegar a un acuerdo entre ambos países sobre el mantenimiento de estas preferencias arancelarias, nuestras flores que estaban exentas de impuestos para ingresar a los Estados Unidos se verán encarecidas en un 10% aproximadamente lo que nos pone en una situación de mucha desventaja, pues nuestros clientes no subirán los precios sino más bien buscarán nuestro producto en Colombia que posiblemente si consiga la renovación de las preferencias.

Por esta razón necesitamos buscar una expansión de nuestra participación en el mercado europeo, para esto se está trabajando en mejorar la calidad de nuestra flor para poder competir en este mercado

Con el mercado americano, vamos a impulsar fuertemente en este año nuestro producto a cliente final con el que podemos conseguir más precio por nuestra flor. Reforzaremos nuestro equipo de ventas y pretendemos corregir los problemas que tenemos todavía en la entrega del producto en la puerta de nuestro cliente.

En el año 2007, igualmente queremos controlar de una mejor manera nuestra bouquetería, por lo que vamos a desarrollar un sistema software donde se nos permita calcular por cada período los ingresos y gastos de este departamento y poder determinar nuestras debilidades para tomar acciones en busca de una eficiencia en ese proceso.

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

Atentamente,



HANSPETER HUG RICHNON  
GERENTE GENERAL  
EXPOFLOR CIA. LTDA.