

**INFORME DE LABORES DE EFANDINA S.A. "EMPRESA FLORÍCOLA ANDINA"
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2009**

Señores Socios:

Según lo establecido en la Ley de Compañías y en los Estatutos de la Compañía, ponemos a consideración de los Señores Socios el presente informe de labores.

Entorno Económico

A nivel mundial y particularmente en el país el año 2009 fue muy difícil para la economía y las actividades empresariales. Adicionalmente ha sido un año de tensiones políticas e inexistente apoyo gubernamental a las empresas que se dedican a exportar que son las que proveen de divisas al país, elemento indispensable para que pueda seguir funcionando el sistema de dolarización. En el país es evidente el empobrecimiento generalizado, que evidencian la grave crisis que se mantiene un alto nivel de desempleo y subempleo.

A pesar de este entorno las empresas hemos seguido operando con una situación difícil. Ahora bien, una vez que la crisis mundial ha terminado, y que el entorno difícil ha obligado a generar esquemas eficientes en extremo, esperamos que el futuro sea mejor para los años que vienen, y que estos sean de restablecimiento.

Producción

Para el período 2009 se continuó la tarea de bajar costos. En este sentido la empresa finaliza el 2009 con una alianza y eventual sociedad a futuro con el Ing. Euler Galarza (proveedor de insumos en el sector florícola en el sector de Lasso), quien podrá proveer insumos a precios de costo e incluir en por la compra de materiales su asesoría técnica. Los costos fijos de la empresa para 2010 serán radicalmente menores ya que se han eliminado de la empresa varias posiciones de supervisores en finca y están en proceso de cambio las oficinas para que la operación se concentre en su mayoría en finca y el gerente técnico ejerza también la posición de Gerente General, ahorrando de esta forma al máximo los egresos fijos.

En lo referente a producción, según podemos demostrar en el cuadro que encontramos a continuación, existe una disminución en la producción debido a los efectos del clima muy variable que no ha sido favorable en el presente año. Se considera que el nivel productivo bajo en un alto porcentaje del 41% por factores como el clima variable que definitivamente complica el manejo productivo, y especialmente por la falta de liquidez, toda vez que en la época de verano las ventas fueron mínimas y así también la posibilidad de reinvertir. Se ha reiniciado con fuerza las inversiones en cultivo desde finales de diciembre, con el fin de lograr producción para la época de "madres" y recuperar el máximo de producción de Efandina en el lapso de seis meses, pero ahora con una estructura administrativa mínima y a su vez de costos en insumos a precios muy bajos, sobre la base de la alianza con el Ing. Euler Galarza.

COMPARATIVO PRODUCCION

MES	PRODUCCION 2009			PRODUCCION 2008		
	FLOR DE EXPORTAC.	FLOR NACIONAL	TOTAL PRODUC.	EXPORTAC. BOTONES	NACIONAL BOTONES	TOTAL PRODUC.
ENERO	241.756	17.876	259.632	254.702	12.785	267.487
FEBRERO	196.196	73.310	269.506	279.594	19.226	298.820
MARZO	104.609	62.550	167.159	132.047	12.075	144.122
ABRIL	62.074	71.125	133.199	110.592	10.475	121.067
MAYO	60.960	85.625	146.585	182.113	11.850	193.963
JUNIO	64.045	68.600	132.645	235.968	18.108	254.076
JULIO	74.371	64.725	139.096	145.155	6.175	151.330
AGOSTO	51.865	32.400	84.265	113.072	6.500	119.572

21 ABR. 2010
EFANDINA S.A.
COMPTON

SEPTIEMBRE	33.275	42.850	76.125	192.010	7.375	199.385
OCTUBRE	11.640	33.525	45.165	286.783	16.400	303.183
NOVIEMBRE	0	1.050	1.050	195.355	22.083	217.438
DICIEMBRE	0	5.575	5.575	188.822	18.631	207.453
TOTALES	900.791	559.211	1.460.002	2.316.213	161.683	2.477.896

Debido a la difícil situación de flujo de caja en la que nos hemos desenvuelto, apenas hemos podido avanzar en pequeños trabajos que consideramos indispensables, destacándose el cambio de plásticos de los invernaderos en una hectárea y en la diferencia realizando reubicaciones del plástico bueno, con lo que se completó la segunda hectárea. La tercera y cuarta hectárea se cubrirá con plástico en enero y febrero.

COMERCIALIZACIÓN

Ante la situación del mercado en 2009 se mantuvo la producción por debajo del potencial, una vez que se ha verificado una mejoría paulatina para 2010 del mercado, desde finales de diciembre se ha reiniciado el trabajo de cultivo y se están estudiando alianzas con comercializadores que puedan comprar la flor sin que exista una vendedora con costo fijo, sino trabajar a través de comisiones de éxito.

CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS

MES	VENTAS 2009			VENTAS 2008		
	EXPORT.	NACION.	TOTAL	EXPORT.	NACION.	TOTAL
	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON
ENERO	196.885	28.700	225.585	206.199	24.025	230.224
FEBRERO	176.717	38.875	215.592	303.333	34.600	337.933
MARZO	95.459	52.500	147.959	130.073	15.175	145.248
ABRIL	51.324	70.325	121.649	107.214	13.800	121.014
MAYO	43.485	74.726	118.211	150.633	25.600	176.233
JUNIO	57.320	56.900	114.220	190.209	32.150	222.359
JULIO	52.296	56.700	108.996	108.144	43.225	151.369
AGOSTO	34.915	34.225	69.140	106.988	8.075	115.063
SEPTIEMBRE	32.125	31.375	63.500	182.594	7.400	189.994
OCTUBRE	11.040	34.650	45.690	265.783	43.150	308.933
NOVIEMBRE	0	1.050	1.050	147.465	46.950	194.415
DICIEMBRE	0	5.575	5.575	139.947	40.850	180.797
TOTALES	751.566	485.601	1.237.167	2.038.582	335.000	2.373.582

COMPARATIVO DE VENTAS DOLARES

MES	VENTAS 2009			VENTAS 2008			PRECIOS	
	EXPORT.	NACION.	TOTAL	EXPORT.	NACION.	TOTAL	PREC.	PREC.
	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	PM.09	PM.08
ENERO	45.593,17	800,54	46.393,71	51.394,28	712,88	52.107,16	0,23	0,2492

FEBRERO	52.707,25	1.044,08	53.751,33	111.821,36	1.148,34	112.969,70	0,30	0,3686
MARZO	16.372,75	1.286,21	17.658,96	26.738,63	455,80	27.194,43	0,17	0,2056
ABRIL	9.666,65	1.874,86	11.541,51	20.561,22	364,16	20.925,38	0,19	0,1918
MAYO	7.528,59	2.399,55	9.928,14	25.842,10	607,41	26.449,51	0,17	0,1716
JUNIO	7.747,05	1.264,96	9.012,01	29.828,05	804,78	30.632,83	0,14	0,1568
JULIO	6.895,84	1.507,01	8.402,85	17.228,58	1.104,64	18.333,22	0,13	0,1593
AGOSTO	4.321,91	978,93	5.300,84	22.690,12	240,18	22.930,30	0,12	0,2121
SEPTIEMBRE	3.896,98	936,48	4.833,46	37.728,91	197,72	37.926,63	0,12	0,2066
OCTUBRE	1.635,14	1.522,63	3.157,77	51.906,98	1.645,18	53.552,16	0,15	0,1953
NOVIEMBRE	-	37,32	37,32	24.841,42	944,11	25.785,53	0,00	0,1685
DICIEMBRE	-	159,11	159,11	26.232,02	997,68	27.229,70	0,00	0,1874
TOTALES	156.365,33	13.811,68	170.177,01	446.813,67	9.222,88	456.036,55	0,21	0,22

Para compensar las ventas debemos mejorar los precios como podemos apreciar en el cuadro comparativo al año anterior es difícil mantener el mercado sin la producción de los últimos meses. Por otra parte tenemos limitantes en este aspecto, los clientes mantienen la capacidad de imponer precios y manejar la política de multas y créditos.

Del cuadro que encontramos posteriormente, es importante analizar la variación de los niveles de ventas por el alto porcentaje de flor nacional; en cuanto a los precios, hemos aplicado los promedios obtenidos en cada mes del año, pero se hace difícil manejar esta variable con la variación del mercado externo.

ADMINISTRATIVA Y PERSONAL

El 2009 se caracterizó por una alta rotación de personal, se vio la necesidad imperiosa de disminuir costos de forma que muchas posiciones de finca en el área administrativa y de supervisión no se han reemplazado, así también para finales de 2009 y la como decisión para 2010, se ha decidido que los guardias pasen a trabajar en cultivo y que se procure continuar rebajando todos los costos que no estén relacionados con el cultivo.

FINANCIERO

Es verdad que hemos tenido un año muy difícil que no nos ha permitido cumplir ciertas obligaciones con proveedores, el IESS, solo las prioritarias para así poder mantener funcionando a la Empresa. Para 2010 la situación se debe racionalizar con el ingreso de recursos frescos para invertirse en el cultivo y en reestructurar los pasivos con IESS, banca y CFN, este proceso de reestructuración inició a finales de 2009 y se consolidará en 2010. Las inversiones en reestablecer la producción al máximo del potencial de Efandina han iniciado a finales de diciembre de 2009.

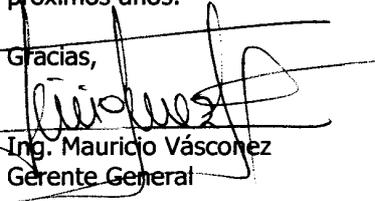
Hemos continuado manejándonos en circunstancias difíciles, los ingresos por las ventas nos ayudaron con el flujo para cumplir con las obligaciones prioritarias, no obstante en los últimos meses un bajo flujo de caja ha complicado el normal desarrollo de la empresa y peor aún la realización de proyectos nuevos, situación que nos ha hecho extremadamente difícil poder cumplir a tiempo con los compromisos de la empresa. Un mercado de flores frecuentemente cambiante, con pequeños descensos de precios y sin posibilidad de manejo. Una cartera de clientes informales que representan un alto riesgo de negociación. En cuanto a las obligaciones pendientes esperamos cumplirlas en cuanto sea posible.

Según los comparativos de los Estados financieros adjuntos demuestran los resultados de los factores expuesto anteriormente, con los cuales analizamos la situación económica de la Empresa.

Finalmente el factor país, con todas las circunstancias, acontecimientos y ajustes económicos que hemos debido enfrentar y que son de conocimiento público. Todos ellos hicieron realmente difícil la tarea de administrar esta empresa. Por desgracia, el pequeño tamaño de nuestro cultivo y los bajos precios en concordancia con todos los otros factores anteriormente enunciados se ven traducidos en los bajos resultados que debemos poner a su consideración para el presente período.

A pesar del entorno difícil proyectamos con optimismo el futuro de la empresa pues el mercado esperamos continúe recuperándose y el resultado del plan de inversiones en el cultivo, el mismo que inició a finales de diciembre 2009, empezará a rendir sus frutos desde el primer trimestre del año y, contando con una estructura de costos fijos mínimos, la empresa podrá cumplir sus obligaciones holgadamente en los próximos años.

Gracias,


Ing. Mauricio Vásconez
Gerente General

