

**INFORME DE LABORES DE EFANDINA S.A. "EMPRESA FLORÍCOLA ANDINA"
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2006**

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.

ECONOMÍA DEL PAÍS

Sistema Económico.

El país registró una inflación del 2,78% en el 2006, índice inferior al del año anterior del 4.36%, por un proceso de recuperación de la economía en su capacidad de compra y los incentivos a la producción y a la competitividad, registrada en años anteriores como atenuante, permitiendo que las empresas ecuatorianas y particularmente las que se dedican a las exportaciones, recobren en algo los mercados que anteriormente fueron perdidos.

Como sabemos fue un año de elecciones la economía se mantuvo un poco en un período de espera, y como siempre no ha existido un 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, creándose la gran duda de qué va ha suceder cuando bajen los precios del petróleo y se reduzcan los envíos de los emigrantes.

En el país es evidente el empobrecimiento generalizado, que evidencian la grave crisis de la que pensamos que hemos empezado ha salir; sin embargo se mantiene un alto nivel de desempleo y subempleo.

El aparato productivo de bienes y servicios para consumo interno ha mejorado debido a la devaluación del dólar, ayudando a compensar en algo su pérdida de competitividad.

PRODUCCIÓN

Cultivo

Para el período 2006 se hacía indispensable el continuar con la difícil tarea de bajar costos, sin embargo, los costos por consumos agroquímicos y fertilizantes se ha logrado una pequeña disminución, gracias a controles generados en finca, lo que nos ha permitido ir probando nuevos productos o racionalizar procedimientos y/o consumos, de manera tal que hemos logrado disminuir en el presente período, tarea que se deberá continuar en el siguiente período.

En lo referente a producción, según podemos demostrar en el cuadro que encontramos a continuación, existe un aumento en la producción a pesar de haber eliminado ciertas variedades como la Caballero, y en otras variedades como la Avalanche se redujo la cantidad de las plantas y por otro lado se efectuó una revisión de las plantas muertas el cual disminuyó en su total el número de plantas y deberemos ajustar aún más para el presente año. Se adiciono mediante injertos variedades como: Freedom y Kerio, sin embargo la producción de estas variedades aun no se refleja al final del año, ya que se espera su producción para el primer trimestre del 2007. Los niveles productivos aumentaron en un 12% comparativamente con los obtenidos en el 2005 por las variedades que se sembraron en ese año y su producción

comienza a partir del 2006, se considera un factor productivo aceptable dentro de los niveles productivos de la zona y aún más si consideramos los cambios efectuados durante todo el año y el clima variable que definitivamente complica el manejo productivo.

EFANDINA S.A.

COMPARATIVO

MES	PRODUCCION 2005		PRODUCCION 2006	
	FLOR DE EXPORTAC.	FLOR NACIONAL	EXPORTAC. BOTONES	NACIONAL BOTONES
ENERO	295,983	1,777	216,732	11,087
FEBRERO	251,374	21,839	381,143	21,228
MARZO	120,865	15,175	147,769	9,493
ABRIL	196,285	12,343	172,713	12,486
MAYO	196,527	9,355	272,113	14,844
JUNIO	201,227	15,525	193,547	17,291
JULIO	171,917	8,823	189,955	19,292
AGOSTO	161,135	4,846	156,307	17,440
SEPTIEMBRE	198,488	7,041	201,598	10,975
OCTUBRE	210,879	14,569	234,741	12,400
NOVIEMBRE	147,889	3,992	176,757	6,200
DICIEMBRE	117,281	7,384	199,666	9,500
TOTALES	2,269,850	122,669	2,543,041	162,236

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 pero solo para mantenimiento.

Postcosecha

En lo que se refiere a costos, podemos igualmente concluir que hemos continuado en un proceso de racionalización de nuestros costos, a pesar de que se cambió las tapas de las cajas kraft a tapas blanca con ciertos cambios del logotipo y en otros productos hemos sufrido incrementos, que hacen aumentar el costo unitario de botón procesado.

Creemos que los resultados son bastante adecuados en postcosecha, pero no debemos olvidar que no hemos podido proveerles de algunos medios o instrumentos que son indispensables para un mejor aseguramiento de la calidad. Desgraciadamente nuevamente debo informar que nos fue materialmente imposible en el 2006, cumplir con el proyecto de construcción, dentro de postcosecha, de una pequeña oficina para el jefe de postcosecha, sala para pruebas de florero y un pequeño laboratorio.

COMERCIALIZACIÓN

Este es el aspecto que más se ha complicado en nuestra actividad, por lo que debemos poner mucho énfasis en ésta área. Iniciaremos indicando que se incremento en un 8% las ventas en botones con respecto al año anterior y en dólares el incremento fue de un 15%, como lo podemos ver en el cuadro de ventas los precios también se incrementaron en un 6% representativos comparado con el mercado americano que crece en un 5% y a pesar un fuerte crecimiento de la oferta ecuatoriana, los precios mejoraron. Por otra parte el cliente mantiene la capacidad de imponer precios, manejar las políticas de multas y créditos.

Creemos indispensable el llegar al establecimiento de políticas gremiales que permitan limitar la excesiva oferta del mercado colombiano a más de que el sector agrícola esta subsidiado por el gobierno y una serie de otras alternativas que permitan la reducción de costos que favorezcan la competitividad; acompañado de una fuerte campaña de presión hacia el

Gobierno, para que brinde respaldo en líneas de crédito, con tasas y plazos preferentes; políticas de cielos abiertos, para bajar el alto costo del transporte aéreo; desarrollo de políticas tributarias que privilegien las exportaciones, como única manera de mantener funcionado el actual sistema de dolarización.

Para la elaboración del presupuesto de ventas del 2006, nos hemos basado en los datos reales estadísticos obtenidos en el 2005, es decir, aplicamos los mismos porcentajes obtenidos entre lo vendido y la producción total; en cuanto a los precios, hemos aplicado los promedios obtenidos en cada mes del año anterior, pero adicionando un porcentaje que consideramos por el aumento de la producción de las plantas de las variedades nuevas, de las cuales un gran porcentaje es para el mercado de Rusia que tienen mayor precio. Es decir, según nuestras estimaciones esperamos obtener 21.00 Ctvos que estimamos será el precio promedio del 2007.

En el informe del año anterior, basándonos en los resultados de los tres primeros meses del año, indicamos que la floricultura estaba entrando en un proceso de convalecencia a pensar de las dificultades del clima.

Del cuadro que encontramos a continuación, es importante analizar la variación de los niveles de ventas.

EFANDINA S.A.
COMPARATIVO

MES	VENTAS 2005		VENTAS 2006		VENTAS 2005		VENTAS 2006		PREC. PM.05	PREC. PM.06
	EXPORT.	NACION.	EXPORT.	NACION.	EXPORT.	NACION.	EXPORT.	NACION.		
ENERO	214,928	16,737	207,281	8,925	43,842.21	294.94	52,966.48	241.03	0.21	0.26
FEBRERO	283,500	20,853	325,600	21,700	97,862.53	350.74	107,559.43	539.70	0.35	0.33
MARZO	131,080	9,821	128,571	30,200	23,237.31	222.76	23,763.92	756.25	0.18	0.19
ABRIL	188,459	17,474	156,752	19,175	31,541.14	449.83	26,272.29	493.31	0.17	0.17
MAYO	191,833	8,071	263,984	13,875	34,810.11	219.38	48,310.30	412.34	0.19	0.18
JUNIO	196,952	12,350	197,560	19,525	36,421.62	324.31	35,270.00	428.05	0.19	0.18
JULIO	158,436	23,876	180,941	33,850	23,195.75	626.65	27,430.60	795.93	0.15	0.15
AGOSTO	163,216	10,525	156,291	18,525	24,423.53	280.30	29,423.81	481.57	0.15	0.19
SEPTIEMBRE	196,797	8,750	188,668	9,400	37,886.11	210.81	37,329.31	249.26	0.20	0.20
OCTUBRE	205,911	14,565	212,023	27,700	37,028.83	356.66	41,604.32	1,049.62	0.18	0.20
NOVIEMBRE	151,726	4,395	158,033	22,300	26,265.94	103.23	31,024.41	562.66	0.18	0.20
DICIEMBRE	108,736	10,584	189,265	16,825	21,059.49	289.20	40,259.00	514.69	0.19	0.21
TOTALES	2,191,272	167,001	2,364,969	241,800	437,174.67	3,728.81	501,213.67	6,524.41	0.20	0.21

Nuevamente debemos insistir en las muy serias diferencias que existen entre las políticas que se aplican en nuestro país y las que aplica el Gobierno Colombiano; iniciemos indicando las grandes diferencias en cuanto a fletes aéreos, donde existe una muy preocupante diferencia en fletes desde Quito hacia Estados Unidos o Europa, respecto de las tarifas que mantienen desde Bogotá, nuestro principal competidor. Adicionalmente tenemos las políticas fiscales aplicadas en cada país, donde se puede observar una marcada diferencia de los colombianos que apoyan las exportaciones, mientras que el gobierno ecuatoriano mantiene una política de cada vez mayores tributos y particularmente el S.R.I. que trata de obstruir o hacer engorroso cualquier procedimiento, con pretexto del control tributario, control al que no nos oponemos, siempre que faciliten el trabajo de las empresas. Por todo lo anteriormente mencionado, se hace indispensable crear a nivel del Gobierno, conciencia de la trascendental importancia que adquieren las exportaciones para poder sustentar el sistema de dolarización vigente en el país y que realmente se empiecen a crear verdaderos incentivos a las empresas exportadoras, que las tornen más competitivas en los mercados internacionales, como único camino para poder mantener el actual sistema económico.

No tenemos otra alternativa que insistir en lo indispensable que se hace el establecimiento de estrategias gremiales al interior de Expoflores, para lograr algunos objetivos que de forma individual no son posibles conseguirlos. Es muy poco lo que hemos adelantado al respecto; *es necesario un fortalecimiento de nuestra asociación, para que tenga el empuje y la fuerza necesaria.* Sobre todo contar con la infraestructura necesaria, para que pueda llevar a feliz término un sinnúmero de proyectos que permanecen en carpeta y que no pasan de ser buenas intenciones, pero que actualmente, debido a la muy difícil situación del sector floricultor, se hace indispensable.

ADMINISTRATIVA Y PERSONAL

Iniciaremos mencionando que cada vez se hace más difícil el administrar una empresa con alta rotación de personal, debido principalmente a los problemas de migración y a que la poca mano de obra que se encuentra disponible, se ha encarecido notablemente y desgraciadamente Efundina no está en capacidad de pagar salarios mayores. Al momento mantenemos 53 personas laborando, de las cuales 4 prestan servicio en las oficinas de Quito y las 49 restantes lo hacen en finca, divididos entre personal fijo y eventuales. Hemos disminuido 2 persona en relación al año pasado. Si consideramos que mantenemos una densidad alta de siembra en nuestros invernaderos, el volumen producido y la calidad de nuestra flor, mantenemos un promedio de personal que al que mantienen las fincas en nuestra zona, pudiendo concluir que nos estamos manejando con 12 personas por hectárea y densidad.

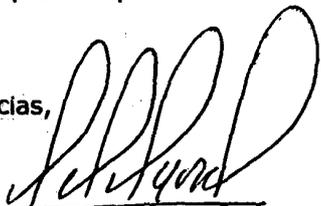
FINANCIERO

Es verdad que hemos tenido un pequeño porcentaje de crecimiento económico que nos ha permitido cumplir con ciertas obligaciones prioritarias, para así poder mantener funcionando a la Empresa.

Hemos continuado manejándonos en circunstancias difíciles, a pesar que en las ventas del Valentín nos ayudaron a mantener un flujo estable para cumplir con las obligaciones prioritarias, no obstante en los últimos meses un escuálido flujo de caja ha complicado el normal desarrollo de la empresa y peor aún la realización de proyectos, 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 particulares, fue negociada y con abonos durante el año. 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 malos resultados que debemos poner a su consideración para el presente período.

A continuación expondremos varios cuadros que les ayudarán a comprender de mejor manera lo expresado por nosotros en el presente informe de labores.

Gracias,



ING. Alfredo Ayora Avellán
Presidente



Ing. Francisco Guarderas P.
Gerente General