

**INFORME DE LABORES DE EFANDINA S.A. "EMPRESA FLORÍCOLA ANDINA"
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2007**

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.

Sistema Económico.

El país registró una inflación del 3,66% en el 2007, índice mayor al del año anterior del 2.78%, por un proceso de incremento de precios de ciertos productos de consumo de acuerdo a los registrados en años anteriores.

Como sabemos fue un año muy difícil para la economía externa, 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.

En el país es evidente el empobrecimiento generalizado, que evidencian la grave crisis que se mantiene un alto nivel de desempleo y subempleo.

PRODUCCIÓN

Para el período 2007 se debía continuar con la difícil tarea de bajar costos, sin embargo, los costos por consumos agroquímicos y fertilizantes se han aumentado a pesar de los controles implementados en finca, por los requerimientos de cultivo y por otro parte los incrementos de los precios en ciertos productos.

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 introdujo mediante injertos variedades como: Iguana y Malibu, 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 2008. Se considera que el nivel productivo ha bajado por factores como el clima variable que definitivamente complica el manejo productivo.

SUPERINTENDENCIA DE GMS
DIVISION INFORMATICA

24 ABR. 2008

Patricio Gitea

COMPARATIVO PRODUCCION

MES	PRODUCCION 2006			PRODUCCION 2007		
	FLOR DE EXPORTAC.	FLOR NACIONAL	TOTAL PRODUC.	EXPORTAC. BOTONES	NACIONAL BOTONES	TOTAL PRODUC.
ENERO	216,732	11,087	227,819	301,999	11,375	313,374
FEBRERO	381,143	21,228	402,371	378,709	18,975	397,684
MARZO	147,769	9,493	157,262	181,817	10,200	192,017
ABRIL	172,713	12,486	185,199	156,819	8,500	165,119
MAYO	272,113	14,844	286,957	273,983	20,475	294,458
JUNIO	193,547	17,291	210,838	165,432	13,025	178,457
JULIO	189,955	19,292	209,247	119,075	7,100	126,175
AGOSTO	156,307	17,440	173,747	142,011	10,700	152,711
SEPTIEMBRE	201,598	10,975	212,573	184,916	9,225	194,141
OCTUBRE	234,741	12,400	247,141	229,939	13,875	243,814
NOVIEMBRE	176,757	6,200	182,957	155,181	16,700	171,881
DICIEMBRE	199,666	9,500	209,166	144,993	16,275	161,268
TOTALES	2,543,041	162,236	2,705,277	2,434,674	156,425	2,591,099

Rand

[Handwritten mark]

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.

POSCOSECHA

En lo que se refiere a costos, podemos igualmente concluir que hemos continuado en un proceso de racionalización de nuestros costos, a pesar del control hemos sufrido incrementos, que hacen aumentar el costo unitario de botón procesado.

Creemos que los resultados son bastante adecuados en poscosecha, 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 2007, cumplir con el proyecto de construcción, dentro de poscosecha, de una pequeña oficina para el jefe de poscosecha, 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 la baja producción con respecto al año anterior hace que las ventas decrezcan, para compensar las ventas debemos mejorar los precios como podemos apreciar en el cuadro comparativo al año anterior. Por otra parte tenemos limitantes en este aspecto, los clientes mantienen la capacidad de imponer precios y manejar la política de multas y créditos.

COMPARATIVO DE VENTAS
BOTONES

MES	VENTAS 2006			VENTAS 2007		
	EXPORT.	NACION.	TOTAL	EXPORT.	NACION.	TOTAL
	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON
ENERO	207,281	8,925	216,206	261,155	16,700	277,855
FEBRERO	325,600	21,700	347,300	383,015	28,075	409,090
MARZO	128,571	30,200	158,771	184,838	15,550	200,188
ABRIL	156,752	19,175	175,927	158,902	8,375	167,277
MAYO	263,984	13,675	277,659	235,775	13,475	249,250
JUNIO	197,560	19,525	217,085	164,607	19,800	184,407
JULIO	180,941	33,850	214,791	114,977	7,875	122,852
AGOSTO	156,291	18,525	174,816	127,316	23,850	151,166
SEPTIEMBRE	188,668	9,400	198,068	175,243	9,900	185,143
OCTUBRE	212,023	27,700	239,723	216,853	22,275	239,128
NOVIEMBRE	158,033	22,300	180,333	152,110	24,325	176,435
DICIEMBRE	189,265	16,825	206,090	116,211	25,800	142,011
TOTALES	2,364,969	241,800	2,606,769	2,290,802	214,000	2,504,802

El total de ventas se incremento por el pequeño aumento en los precios promedio según el cuadro que se detalla a continuación, que en gran parte es por el mercado Ruso que crece en un 15% ,a pesar un fuerte crecimiento de la oferta ecuatoriana los precios mejoraron.

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

COMPARATIVO DE VENTAS EN DOLARES

MES	VENTAS 2006			VENTAS 2007			PRECIOS	
	EXPORT.	NACION.	TOTAL	EXPORT.	NACION.	TOTAL	PREC.	PREC.
	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	PM.06	PM.07
ENERO	52,966.48	241.03	53,207.51	67,051.68	509.44	67,561.12	0.26	0.2568
FEBRERO	107,559.43	539.70	108,099.13	134,712.80	722.27	135,435.07	0.33	0.3517
MARZO	23,763.92	756.25	24,520.17	35,820.79	356.69	36,177.48	0.19	0.1940
ABRIL	26,272.29	493.31	26,765.60	30,936.40	238.30	31,174.70	0.17	0.1947
MAYO	48,310.30	412.34	48,722.64	41,068.78	330.00	41,398.78	0.18	0.1742
JUNIO	35,270.00	428.05	35,698.05	31,759.90	441.15	32,201.05	0.18	0.1929
JULIO	27,430.60	795.93	28,226.53	21,145.02	157.28	21,302.30	0.15	0.1839
AGOSTO	29,423.81	481.57	29,905.38	23,113.43	534.60	23,648.03	0.19	0.1815
SEPTIEMBRE	37,329.31	249.26	37,578.57	36,375.37	241.70	36,617.07	0.20	0.2076
OCTUBRE	41,604.32	1,049.62	42,653.94	44,007.71	643.89	44,651.60	0.20	0.2029
NOVIEMBRE	31,024.41	562.66	31,587.07	29,402.98	597.18	30,000.16	0.20	0.1933
DICIEMBRE	40,259.00	514.69	40,773.69	25,086.50	679.64	25,766.14	0.21	0.2159
TOTALES	501,213.87	6,524.41	507,738.28	520,481.36	5,452.14	525,933.50	0.20	0.227

Para la elaboración del presupuesto de ventas del 2008 nos hemos basado en los datos reales estadísticos obtenidos en el 2007, 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 23,00Ctvs que estimamos será el precio promedio del 2008.

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 Efadina no esta en capacidad de pagar salarios mayores. Al momento mantenemos 57 personas laborando, de las cuales 4 prestan servicio en las oficinas de Quito, y los 53 restantes lo hacen en finca, divididos entre personal fijo y eventuales. 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 con el flujo 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 pendientes esperamos cumplirlas en el primer trimestre del siguiente año.

Handwritten signature and initials

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. Dentro de las proyecciones para el 2008 estamos aplicando para un crédito en la Corporación Financiera Nacional (CFN) para Capital de Trabajo.

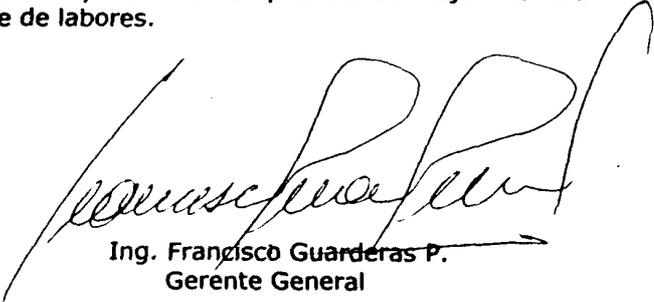
Finalmente el factor país, con todas las circunstancias, acontecimientos y ajustes económicos que hemos debido enfrentar y que son de conocimiento público. Todos ellos hicieron realmente difícil la tarea de administrar esta empresa. Por desgracia, el pequeño tamaño de nuestro cultivo y los bajos precios 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 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