

**INFORME DE LABORES DE EFANDINA S.A. "EMPRESA FLORÍCOLA ANDINA"
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2008**

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.

A nivel mundial y particularmente en el país como sabemos fue un año muy difícil para la economía, 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 2008 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 en finca, por los requerimientos de cultivo para poder combatir las enfermedades por el clima 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 considera que el nivel productivo ha bajado por factores como el clima variable que definitivamente complica el manejo productivo.

COMPARATIVO PRODUCCION

MES	PRODUCCION 2007			PRODUCCION 2008		
	FLOR DE EXPORTAC.	FLOR NACIONAL	TOTAL PRODUC.	EXPORTAC. BOTONES	NACIONAL BOTONES	TOTAL PRODUC.
ENERO	301,999	11,375	313,374	254,702	12,785	267,487
FEBRERO	378,709	18,975	397,684	279,594	19,226	298,820
MARZO	181,817	10,200	192,017	132,047	12,075	144,122
ABRIL	156,619	8,500	165,119	110,592	10,475	121,067
MAYO	273,983	20,475	294,458	182,113	11,850	193,963
JUNIO	165,432	13,025	178,457	235,968	18,108	254,076
JULIO	119,075	7,100	126,175	145,155	6,175	151,330
AGOSTO	142,011	10,700	152,711	113,072	6,500	119,572
SEPTIEMBRE	184,916	9,225	194,141	192,010	7,375	199,385
OCTUBRE	229,939	13,875	243,814	286,783	16,400	303,183
NOVIEMBRE	155,181	16,700	171,881	195,355	22,083	217,438
DICIEMBRE	144,993	16,275	161,268	188,822	18,631	207,453
TOTALES	2,434,674	156,425	2,591,099	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 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.

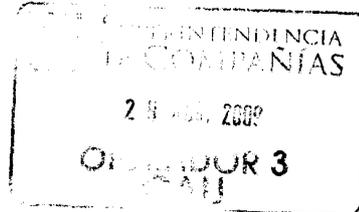
Creemos que los resultados son bastante adecuados en poscosecha, pero no debemos olvidar que no hemos podido proveerles de algunos medios o instrumentos que son indispensables para un mejor aseguramiento de la calidad.

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.

COMPARATIVO VENTAS BOTON

MES	VENTAS 2007			VENTAS 2008		
	EXPORT.	NACION.	TOTAL	EXPORT.	NACION.	TOTAL
	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON	BOTON
ENERO	261,155	16,700	277,855	206,199	24,025	230,224
FEBRERO	383,015	26,075	409,090	303,333	34,600	337,933
MARZO	184,638	15,550	200,188	130,073	15,175	145,248
ABRIL	158,902	8,375	167,277	107,214	13,800	121,014
MAYO	235,775	13,475	249,250	150,633	25,600	176,233
JUNIO	164,607	19,800	184,407	190,209	32,150	222,359
JULIO	114,977	7,875	122,852	108,144	43,225	151,369
AGOSTO	127,316	23,850	151,166	106,988	8,075	115,063
SEPTIEMBRE	175,243	9,900	185,143	182,594	7,400	189,994
OCTUBRE	216,853	22,275	239,128	265,783	43,150	308,933
NOVIEMBRE	152,110	24,325	176,435	147,465	46,950	194,415
DICIEMBRE	116,211	25,800	142,011	139,947	40,850	180,797
TOTALES	2,290,802	214,000	2,504,802	2,038,582	335,000	2,373,582



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.

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

COMPARATIVO DE VENTAS DOLARES

MES	VENTAS 2007			VENTAS 2008			PRECIOS	
	EXPORT.	NACION.	TOTAL	EXPORT.	NACION.	TOTAL	PREC.	PREC.
	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	DÓLAR	PM.07	PM.08
ENERO	67,051.68	509.44	67,561.12	51,394.28	712.88	52,107.16	0.26	0.2492
FEBRERO	134,712.80	722.27	135,435.07	111,821.36	1,148.34	112,969.70	0.33	0.3686
MARZO	35,820.79	356.69	36,177.48	26,738.63	455.80	27,194.43	0.19	0.2056
ABRIL	30,936.40	238.30	31,174.70	20,561.22	364.16	20,925.38	0.17	0.1918
MAYO	41,068.78	330.00	41,398.78	25,842.10	607.41	26,449.51	0.18	0.1716
JUNIO	31,759.90	441.15	32,201.05	29,828.05	804.78	30,632.83	0.18	0.1568
JULIO	21,145.02	157.28	21,302.30	17,228.58	1,104.64	18,333.22	0.15	0.1593
AGOSTO	23,113.43	534.60	23,648.03	22,690.12	240.18	22,930.30	0.19	0.2121
SEPTIEMBRE	36,375.37	241.70	36,617.07	37,728.91	197.72	37,926.63	0.20	0.2066
OCTUBRE	44,007.71	643.89	44,651.60	51,906.98	1,645.18	53,552.16	0.20	0.1953
NOVIEMBRE	29,402.98	597.18	30,000.16	24,841.42	944.11	25,785.53	0.20	0.1685
DICIEMBRE	25,086.50	679.64	25,766.14	26,232.02	997.68	27,229.70	0.21	0.1874
TOTALES	520,481.36	5,452.14	525,933.50	446,813.67	9,222.88	456,036.55	0.20	0.219

Para la elaboración del presupuesto de ventas del 2009 nos hemos basado en los datos reales estadísticos obtenidos en el 2008, 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 se hace difícil presupuestar con lo variable del clima .

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 y a que la poca mano de obra que se encuentra disponible, se ha encarecido notablemente y desgraciadamente Efandina no esta en capacidad de pagar salarios mayores. Al momento mantenemos 50 personas laborando, de las cuales 4 prestan servicio en las oficinas de Quito, y los 46 restantes lo hacen en finca, divididos entre personal fijo y eventuales.

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.

Hemos continuado manejándonos en circunstancias difíciles, a pesar que en el mes de marzo la Corporación Financiera Nacional nos otorgo un crédito de US\$ 80.000,00 para capital de trabajo, 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 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.

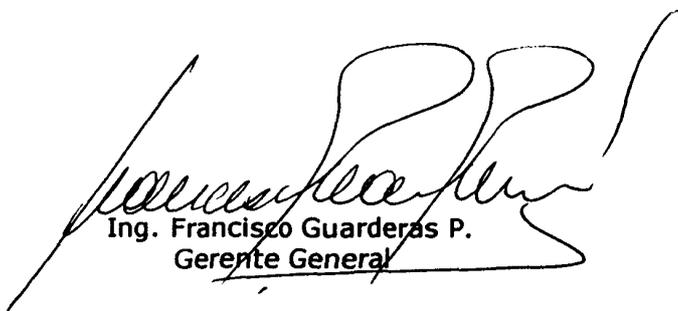
Finalmente el factor país, con todas las circunstancias, acontecimientos y ajustes económicos que hemos debido enfrentar y que son de conocimiento público. Todos ellos hicieron realmente difícil la tarea de administrar esta empresa. Por desgracia, el pequeño tamaño de nuestro cultivo y los bajos precios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

