

INTRODUCCIÓN.

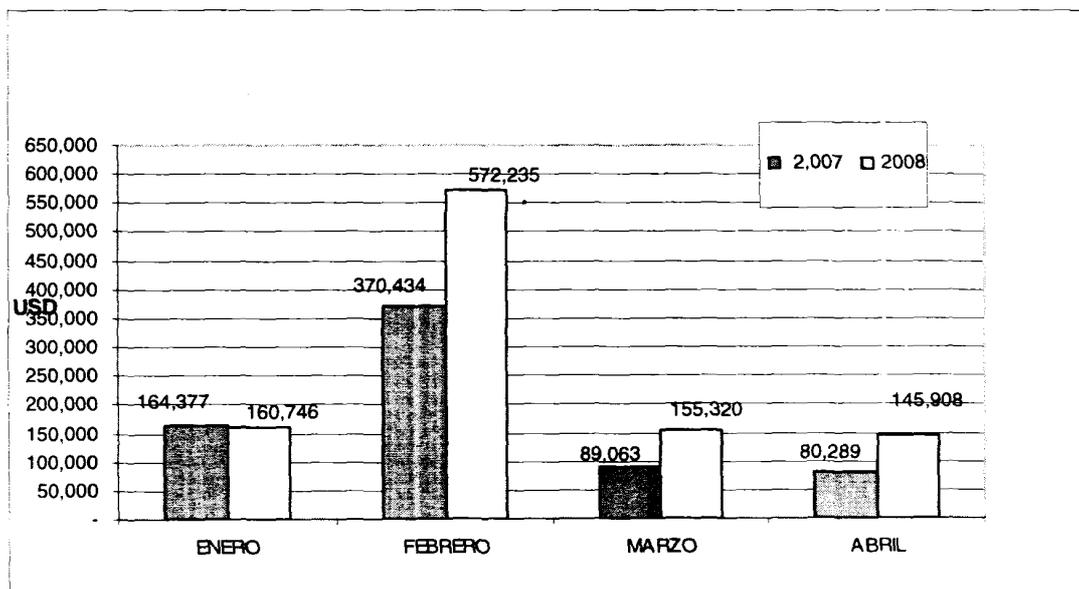
Durante el año 2007, Flores Santa Mónica Cia. Ltda. mantuvo un aceptable crecimiento, luego de haber sufrido los efectos de las heladas a finales del año 2005 y los efectos posteriores a principios del año 2006. No se llegó a superar los ingresos de los años 2004 y 2005, pero fueron muy superiores a los del año 2006.

La compañía mantuvo un crecimiento anual en ventas del 17% en dólares y del 8% en tallos, lo que permitió cancelar los gastos propios del giro del negocio, las obligaciones bancarias, obligaciones a terceros y obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El segundo semestre del año 2007, no se pudo mantener una liquidez aceptable, razón por la cual la compañía se atrasó con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social desde el mes de agosto del 2007 hasta mayo del 2008 y fondos de reserva del periodo 2006-2007. Esta deuda ascendió a USD 73.000 aproximadamente; valor que fue cancelado con las ventas de Valentín del 2008. A la fecha la compañía se mantiene al día con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

En lo que respecta a nivel de gastos de insumos y mano de obra que representa el 67% de los ingresos, existió un incremento del 10%, debido al encarecimiento de los productos y al mayor consumo ya que existió mayor volumen de tallos producidos.

Este año 2008 ha sido mejor con relación al año 2007. Para ratificar lo dicho anteriormente, presentamos la comparación de los ingresos entre el año 2007 y 2008 que se muestra a continuación:



En comparación con el año anterior existe un ingreso superior de USD 330.000 equivalente al 47%.

Para el año 2008, nos enfrentamos a una inflación extremadamente creciente. Los insumos crecieron en un 24%. La situación de los fertilizantes es agobiante, ya que se nos exige que se le cancele de contado. Los periodos promedios de pago se están reduciendo de 90 y 60 días a 45 y 30 días.

El costo de la mano de obra ha sido otro aspecto fundamental en el crecimiento de los costos. Este rubro es el mas alto del costo ya que equivale al 40% de los costos totales. El incremento salarial de 30 dólares ha sido un impacto duro para las empresas agropecuarias, ya que conlleva también a un incremento de los beneficios sociales. Ha sido necesario efectuar una reducción de personal de 150 trabajadores a 137 trabajadores. En porcentajes existe un incremento del 28%.

A continuación mostramos el crecimiento de costos en el primer trimestre.

<u>CONCEPTOS</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>VAR</u>	<u>%</u>
Insumos Agrícolas	74.956	92.278	17.322	23.11%
Material de Empaque	55.246	68.762	13.515	24.46%
Mano de Obra	145.866	187.141	41.274	28.30%

Es necesario mencionar que la producción en tallos en el primer trimestre fue de 2.202.333, lo que equivale a un crecimiento del 18% con relación al año anterior.

En lo que respecta a tallos exportados se han exportado en el primer trimestre 1.978.195 tallos lo que ha originado un incremento del 24% con relación al año anterior.

Con estos antecedentes la compañía se enfrenta en el 2008 un flujo de caja en el cual es necesario cumplir aspectos básicos como:

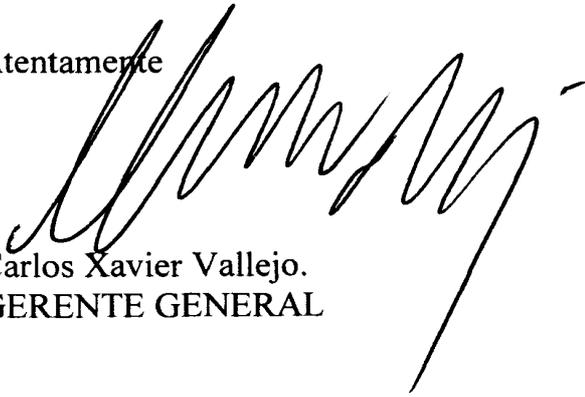
1. Mantener una producción optima.
(Sobrepasar los 7.000.000 de tallos anuales).
2. Reducir el porcentaje del nacional.
3. Control estricto de costos.
4. Incremento en el precio promedio de venta.

Estos cuatro puntos nos permitirán solventar los costos y gastos mensuales y poder cancelar obligaciones bancarias e inversiones.

Con respecto a la situación del Banco del Pacífico, a inicios del año 2008 se renegoció la obligación, consolidándola a 2 años con vencimientos en julio y diciembre de los años 2008 y 2009. Al 2 de julio del 2008, se debe cancelar el valor de USD 223.120, los cuales se encuentran provisionados con las ventas del Valentín del 2008. Se pagó por adelantado a mediados de mayo del 2008.

Cumpliendo mi deber como Gerente General del año anterior de la compañía he dado a conocer la situación real. Los escenarios son conservadores, principalmente debido al efecto en el incremento de los costos en insumos y la elevación salarial, pero estamos seguros que con los cambios implementados en la plantación, la finca volverá a generar ingresos rentables y ventas anuales sobre los USD 2.000.000.

Atentamente



Carlos Xavier Vallejo.
GERENTE GENERAL