

**INFORME QUE PRESENTA LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE ECUABOUQUETS CIA. LTDA. DEL EJERCICIO
ECONOMICO DEL 2006**

86725

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de Ecuabouquets Cia. Ltda. así como lo dispuesto en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General, presento a ustedes el informe de la Gerencia sobre las principales actividades de la compañía, así como los balances de situación y las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico del 2006, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

ASPECTOS GENERALES

En el aspecto político, a finales de año el país atravesó un nuevo proceso electoral, la política cerró un ciclo y abrió otro con la elección de Rafael Correa como presidente de la República. La expectativa generada de cambio está latente y presente en todos los ciudadanos y habrá que ver los resultados. Igualmente existen comentarios que el riesgo país aumentaría, la falta de inversión extranjera y de apoyo financiero – económico (de comercio) estaría latente por parte de países del primer mundo, por la estrecha relación que existe entre Correa y presidente venezolano Hugo Chávez.

En el plano económico, el país está por cursar su octavo año de dolarización, en este contexto, las variables macroeconómicas muestran un escenario relativamente estable: la economía creció 4,3 %, aproximadamente; la inflación continúa debajo del 4 % por ello podemos indicar que el poder de compra de los ecuatorianos se ha mantenido

En cuanto a conductas internas de los ciudadanos sobresale el consumismo creciente y de alta liquidez. El incremento de divisas generadas por los emigrantes continúa favoreciendo al plano financiero del país, pero no se ha canalizado este flujo de dinero en proyectos productivos y agrícolas.

LA COMPAÑIA

Este año para la compañía ha sido muy rescatable, se ha logrado salir de una situación de constantes pérdidas. El 2006 se trabajó fuertemente en establecer una estructura organizacional clara con las funciones y responsabilidades de cada cargo bien definido.

A continuación vamos a detallar los proyectos que hemos desarrollado en cada punto de venta.

GALPON

Las ventas en el galpón representaron el 32.30% de las ventas totales con un valor de \$235.245,39, al compararlo con el año previo hubo un incremento del 62%. Este porcentaje se debe principalmente a retomar las ventas de la million stars de exportación para el mercado local, que alcanzó un valor de venta de 62.926,00, mientras que el año anterior pasó desapercibido. Se continua con la venta de flor al por mayor con clientes fijos y también se esta destinando esfuerzos para la venta de flor a hoteles y empresas de eventos. En cuanto a la venta de arreglos creció pero en un pequeño porcentaje. Se mejoró físicamente el local creando un área de oficinas para el área administrativa dando una nueva imagen a la empresa.

En este año también se inició un nuevo sistema contable Memory el cual nos tomó 6 meses la implementación y finalmente se decidió volver al sistema anterior debido a que el sistema no funcionaba adecuadamente y no era confiable. Esto tuvo una pérdida para la empresa de aproximadamente \$3,500.

FYBECA

Finalmente se tomó la decisión de dejar de abastecer a este local a principios de año ya que se venía arrastrando un porcentaje de devolución considerable, acompañado de gastos administrativos y operativos, provocando pérdidas en la mayoría de meses del año 2005 y reflejando que no es un sitio rentable para la venta.

SUPERMAXI

Las ventas fueron \$125.169,59, con un crecimiento anual de 36.94%. Se ha trabajado con el personal para que los productos tengan una mayor calidad, diferente tipo de flor y variedad de colores, de esta manera hemos sido más eficientes bajando la devolución en 4 puntos referente al 2005. La próxima feria está programada para el 2007, por ello de acuerdo a nuestra experiencia en los supermercados destinaremos productos estrellas para la venta.

MEGAMAXI QUITO

Las ventas de este año fueron de \$119.273,05, con un porcentaje de crecimiento del 16.68%. Se desarrollaron quince variedades fijas de envío por despacho, se introdujeron flores secas y procesadas para evitar devolución y ocupar el espacio físico del stand. En cuanto a plantas y bonsáis hubo un incremento. Se empezó a trabajar con más variedad de plantas de diversos proveedores y en cuanto a bonsáis se mejoró el proceso operativo y la rotación de los mismos reflejándose en un aumento del 16.68%. En cuanto a arreglos florales se está desarrollando con la gente de Megamaxi un nuevo stand y material publicitario para incrementar las ventas en este rubro.

MEGAMAXI GUAYAQUIL

Las ventas de Ecuabouquets fueron de \$111.844,90. El stand de Guayaquil físicamente es más pequeño que el de Quito, pero existe mayor rotación de la flor. Realizamos una diferenciación de precios con Quito en algunas variedades de flores. En cuanto a arreglos florales se vende muy bien. El porcentaje de crecimiento fue del 4.60%.

LOCAL DEL AVENTURA PLAZA EN GUAYAQUIL

Las ventas de este local fueron de \$103.768,59 el porcentaje de crecimiento se mantiene en el 9.55% con respecto al 2005. Este porcentaje tiene que ver más con el crecimiento que se ha tenido en la venta de arreglos florales que constituye el 55.01% de las ventas, pero de año a año es de 39.52%. El aumento es por la atención personalizada que manejamos con los clientes. El mercado de Guayaquil es muy exclusivo y requiere de

un servicio óptimo y a tiempo, por lo tanto es importante analizar la opción de abrir un nuevo local en el área de Samborondón. Y también invertir para trabajar en el área de eventos.

QUICENTRO

Las ventas del local del Quicentro Shopping han aumentado en un 21.08%, ya que se han diversificado los productos, es decir arreglos de todo precio, accesorios, chocolates, etc... El servicio cada vez es mejor, cumpliendo con las expectativas de los clientes.

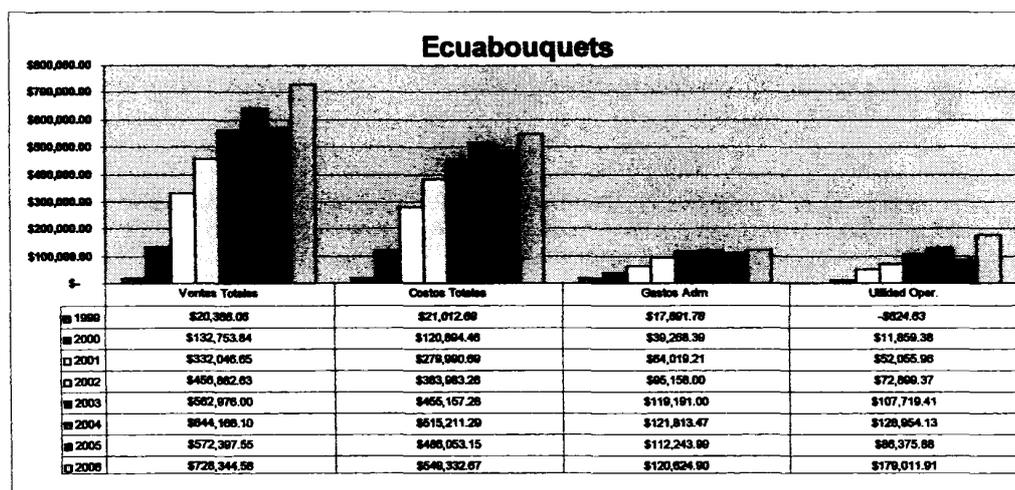
Los arreglos florales constituyen el 79.10% de las ventas totales, las que en este año alcanzaron el valor de \$ 29807.88.

VENTAS Y COSTOS OPERACIONALES COMPARADOS CON EL 2006

Los costos del año 2006 fueron los siguientes:

	2005	2006	% crecimiento
Ventas Totales	572,397.55	728,344.58	27.2%
Costos Totales	486,053.15	549,332.67	13.0%
Gastos Adm.	112,243.99	120,624.90	7.5%
Utilidad Oper.	86,375.88	179,011.91	107.2%
Utilidad / Pérdida	(25,971.84)	47,223.75	

Es importante mencionar que ha existido un incremento del 27.2% de las ventas llegando a un total histórico de \$728,344.58 de ventas. Los costos totales y costos administrativos tuvieron un incremento del 13% y 7.5% respectivamente. Además, un punto muy importante de resaltar es el incremento que hemos tenido en la utilidad operativa en un 107.2% llegando a un valor de \$179,011.91. Esto nos dio como resultado tener un utilidad antes de impuestos de \$47,223.75. Este también es un resultado histórico ya que nunca la compañía había tenido una utilidad de casi el total del capital.



En el cuadro anterior se puede observar los crecimientos en ventas, costos totales, gastos administrativos y utilidad operacional que la empresa ha tenido desde el año 1999. Lo más importante de mencionar en este cuadro es que desde el año 2003 no se ha incrementado el valor del gasto administrativo, lo cual demuestra que ha existido un control muy grande para que este rubro no tenga incrementos.

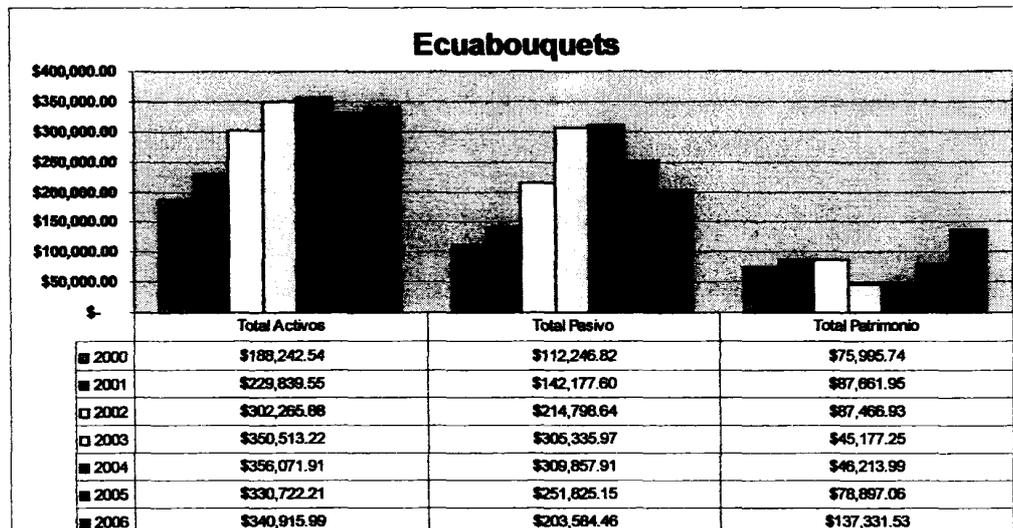
EXPLICACION DEL BALANCE

A continuación me permito detallar lo más relevante del balance de la compañía cortado al 31 de Diciembre de 2006.

	2005	2006	% crecimiento
Total Activo Corriente	177,279.59	207,779.28	17.20%
Total Activos	330,722.21	326,789.96	-1.19%
Total Pasivo Corriente	248,296.81	215,259	-13.31%
Total Pasivo	251,825.15	215,279	-14.51%
Total Patrimonio	78,897.06	111,510.96	41.34%

Es importante mencionar que los activos corrientes han tenido un incremento del 17.2% y los pasivos corrientes han tenido una disminución del 13.31% lo que nos demuestra que este año hemos logrado tener una mayor liquidez reduciendo el

endeudamiento a corto plazo. También es importante mencionar el incremento del 41.34% del patrimonio, dando un mayor valor al accionista.



Este cuadro nos demuestra la evolución que ha tenido la compañía en los últimos años con respecto al activo, pasivo y patrimonio. Es importante recalcar que el pasivo total de la empresa se ha reducido en aproximadamente \$100,000 en los últimos dos años mientras que nuestro activo se ha mantenido muy parecido en el mismo lapso de tiempo.

La utilidad del ejercicio fue de \$47,223.75 que descontado el 15% de trabajadores (\$7,083.56), el impuesto a la renta (\$7,526.29), la reserva legal (\$2,257.88) y la amortización de perdidas anteriores (\$10,035.05) nos da que tenemos una utilidad líquida de \$20,320.97

POLITICA SALARIAL Y RELACIONES LABORALES

La empresa ha sabido llevar una política salarial y de relaciones laborales muy sana y muy coherente, cuidando el mantener un ambiente propicio para el desarrollo de las actividades diarias en los diferentes puestos de trabajo.

El incremento de sueldos en la compañía representa un gasto fuerte, pero es importante que nuestros trabajadores estén bien remunerados para que puedan trabajar con más eficiencia. Es relevante recalcar que la rotación de personal que tiene la compañía es mínima debido a la buena política laboral que hemos mantenido.

PLANES PARA EL 2007

- Implementación de la página web, con opción de compra en línea
- Cambio del stand del Quicentro
- Nuevo catálogo de arreglos con diseños 2007
- Fortalecimiento del área de floristería
- *Implementación de un sistema de ventas para integrar Quito y Guayaquil*

SUGERENCIAS

Solicito a la Junta que se apruebe los valores detallados en los Estados Financieros y de Pérdidas y Ganancias, así también que la cantidad de \$20,320.97 sea arrojada a las Reservas Facultativas para incrementar nuestro patrimonio.

Finalmente quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todos y cada uno de los trabajadores y funcionarios por su labor desplegada en el transcurso del año 2006 y a los accionistas por la confianza que siempre nos han sabido brindar.

Eduardo Davalos Salazar



Gerente General