



Quito, a 05 de Abril del 2007.

Señores,  
Accionistas de Veraflowers Cía. Ltda.  
Presente.-

De mis consideraciones:

El presente documento es el Informe de Balances Financieros del año 2007 y la gestión Gerencial en la empresa, de las operaciones de la empresa a la cual gerencia. Para un mejor desarrollo, se detallo los puntos más importantes con su debida explicación:

- El ejercicio analizado, presenta utilidad por un monto de \$4.206,61. Lo cual muestra que la compañía, empieza a presentar síntomas de estabilización, y que los objetivos a largo plazo, se están consiguiendo.
- El nivel de ventas se ha incrementado considerablemente, siendo su incremento del 26.5%.
- La consecución de procesos y operaciones de la empresa, aun son unos de los pilares, ara que la compañía mantenga ciertos estándares. Sin embargo aun no se han generado valores agregados, sino reestructuraciones.
- Se mantiene la inestabilidad técnica de la finca, ya que se prescindió de la Jefe de Finca, Ing. Doris Chacón, y se coloco a un subalterno, Edison Aingla a continuar con esquemas ya preestablecidos. Sin embargo esto no ha sido tan permisivo y eficaz, por lo que se considera realizar nuevas reestructuraciones sobre todo en estas aéreas.
- A pesar que la empresa no ha incrementado inversión en activos fijos, si lo ha realizado en el mantenimiento de los mismos, es decir en las instalaciones. Es así que esto ha permitido generar mayor capacidad competitiva, desde el punto de vista de ventajas comparativas, por los referentes de la calidad.
- En lo referente al índice de liquidez, está casi a la par, ya que existió un endeudamiento adicional, invirtiendo en el mantenimiento de activos, y generar procesos productivos adecuados.
- ES importante recalcar que el nivel de utilidad aun no es el planificado. Lo cual se da, por que la empresa intenta mantener sus ventajas comparativas, y esto ha sido caso de tener un incremento sostenido de costos, en los montos. Esta política se adopta, por que en los últimos años, la competencia ha ingresado con mucha fuerza, con una estrategia de ofertas a precios bajos. Entonces en nuestro nicho de mercado, preferimos tener producto de precios elite, con clientes elite, y esto se consigue con dos parámetros fundamentales, que son fortalezas y oportunidades de la compañía: Continuidad y Calidad.

Arddess: Av. de los Granados e Isla Marchena (esq).  
Phones: 227 1801 / 227 1803 Fax:245 6476

- En un análisis horizontal, es claro el mejoramiento continuo de la empresa en su gestión operativo. Al tener procesos ordenadas, bajos estándares adecuados, la empresa empieza a encontrar sus cimientos de gestión.
- Uno de los puntos que Gerencia General planta es la creación de dividendos para lo consecutivo en los siguientes años, para poder generar la devolución de capitales al grupo accionario, lo cual implica aumento de capital y generación de escrituras públicas para el mismo.
- La representación comercial por parte de los departamentos de Marketing y Ventas, a cargo de Elizabeth Angulo y Karina Angulo, ha sido notable y de gran eficacia, siendo que son al momento la directriz de la empresa y u ejemplo latente para participar a todos los involucrados en el negocio. Es así que la presentación comercial ha crecido, en precios, volúmenes de ventas, y creación de nuevos merados y nichos.
- El año 2007 continuando con el lineamiento de efectividad y eficacia, orientado a las ventas comparativas; se ha visto en la obligación de continuar renovando plantas con capacidad propia, para poder mejorar la calidad y la continuidad, premias y pilares fundamentales para la gestión agregada del negocio.

He detallado los puntos mas importantes acerca de los balances, para forma más detallada se pueden remitir a los libros contables y/o informes complementarios.

Atentamente,

Arturo Angulo Rueda  
Gerente General