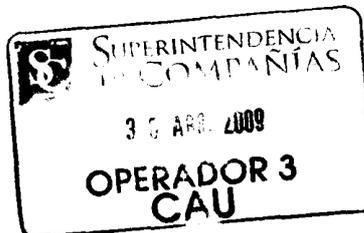




Grower and Export of Flowers – Hypericum Flair ★.

Quito, a 10 de Abril del 2009.

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



De mis consideraciones:

El presente documento es el **Informe Gerencial** acerca de las operaciones y resultados del periodo 2009. En este incluye la situación de los Balances Financieros y la gestión Gerencial en la empresa.

Balance de Resultados

- **Perdida del ejerció.-** El periodo 2009, presenta una perdida \$3.693,90.
- **Nivel de Ingresos.-** Incluyendo ventas locales y exportaciones, se situó en \$529.517,13, mostrando una reducción del 8% frente al año 2007.
- **Nivel de Costos y gastos.-** el valor se ubico en \$533.210,53. También muestra una reducción, en este caso del 6%. El nivel de costos fue de \$363.684,95 y el de gastos de \$169.525,58.

Connotación Gerencial

El periodo 2008, ha sido una prueba muy exigente para la compañía, ya que factores externos han contribuido a reestructurar los esquemas de trabajo y operaciones en general; factores externos como: el incremento acelerado de los precios de bienes a nivel mundial, las crisis financiera mundial, la caída del consumo en nuestro mercado natural “Estados Unidos”, la competencia agresiva en el Ecuador y con sustitutos en Colombia, el nerviosismos de inversionistas por la situación del país, estos como los más importantes.

Es así que Veraflowers, debió ingresar a un proceso de reestructuración, empezando con las labores en los esquemas de cultivos, procesos operativos de fertilización y fumigación, continuar con el plan de cambio y resiembra de plantas. Inmerso en este contexto se contrato los servicios del Ing. Wilson Cabascango, quien progresivamente ha tomado a cargo el área técnica de la finca. Inicialmente los procesos modificados e implementados, han causado serias falencias a la producción general de la empresa, lo cual se vio plasmado en la disminución del nivel de ventas. Es decir la empresa muestra una disminución considerable en su promedio de productividad real. Entre las causas que se ha atribuido a dicha baja de productividad, se ha planteado: Efectos climáticos cambiantes, esquemas de fertilización y manejos fitosanitario no consistentes, falta consistente de manejo técnico, falta de recursos para aplacar las necesidades básicas de las operaciones.

Para poder satisfacer la demanda de los clientes, fue necesario realizar compra de semillas, esquejes y flores, por un valor de \$67.692,28; de tal manera que se pueda cumplir los compromisos de ventas adquiridos y programados por la empresa.

El nivel de ventas a pesar de su caída del 8% en referencia al año 2007, fue un éxito relativo, ya que no se vio una gran caída de la demanda, al contrario, no se pudo satisfacer en ciertos momentos los pedidos. La baja del nivel de ventas está atado directamente al nivel de

Ardress: Av. de los Granados e Isla Marchena (esq).

Phones: 227 1801 / 227 1803 Fax: 245 6476



Grower and Export of Flowers – Hypericum Flair ★.

productividad. Si se noto cierta discriminación en el nivel de precios, que pensamos se vera arraigada en el periodo 2009.

Acerca del nivel de costos y gastos, se debe recalcar que no fueron suficientes para obtener resultados positivos. Esto está dado básicamente por dos motivos, los precios de los bienes, materias primas se han incrementado, así mismo el costo de manos de obra se ha incrementado. Y el nivel de precios en los mercados más bien tiende a la baja, y en nuestro caso, no hemos caído en precios.

Balance General

Activos.- Activo corriente \$209.672,48; activo fijo \$89.689,69

Pasivos.- Pasivo corriente \$162.958,54; pasivo largo plazo \$133.338,25.

Patrimonio.- Futuras capitalizaciones \$15.000,00. Patrimonio Neto \$ 3.025,38.

Connotación Gerencial

Los activos corrientes muestran un incremento del 51%. Cabe recalcar que en la composición del activo corriente se tiene un nivel de crédito tributario de 32%. Si relacionamos frente a los pasivos corrientes tenemos un índice de 1.28, es decir un índice de liquidez razonable.

Se observa una baja en los activos, ya que no se ha incrementado activos y año a año su valor decrece por las depreciaciones.

En lo referente a pasivos a largo plazos, este está condensando en préstamos accionistas, que muestra un incremento significativo del 62% respecto al periodo 2007. Esto es dado por la falta de liquidez que se presento por temas de crisis mundial, que en Veraflowers se vio como síntoma desde el primer semestre del año. Entonces el índice de liquidez que muestra relacionando activos y pasivos corrientes, no es real, ya que mucha de la cartera por cobrar se ha visto represada por la falta de pago de los clientes, y otra parte es crédito tributario, que no se ha pedido su devolución.

En lo relacionado al patrimonio se planifica una futura capitalización del \$15.000, 00, necesaria para el sostenimiento de la empresa.

Operaciones y Gestión

De manera personal y objetiva, estoy muy contento con las operaciones de comercialización, ya que esto ha contribuido al sostenimiento de la compañía. El esfuerzo que anualmente se realiza en promoción y publicidad ha logrado consolidar un esquema solido de ventas.

Así mismo debo lamentar las operaciones productivas. En este caso de una manera parcializada, ya que a pesar de continuar con lineamiento de operaciones que han funcionado en el pasado, en el periodo 2008, se han evidenciado diversos problemas de fondo, como fertilización, siendo así que se realizaron continuos cambios en los esquemas y formulaciones de fertilizantes, como también de productos para la fitosanidad. También problemas en las labores y operaciones de manos de obra, con varias caídas en el número de personal requerido para las operaciones. Otro factor importante fue la falta de recursos, ya que se radico por la falta de pagos de parte de los clientes desde el mes de Junio, siendo que el flujo de caja se debió modificar y aplazar tanto la programación de ingresos como los de egresos. Es por esto que se

Arddess: Av. de los Granados e Isla Marchena (esq).

Phones: 227 1801 / 227 1803 Fax: 245 6476



debió realizar varias negociaciones con los proveedores y postergar los pagos a los vencimientos inicialmente establecidos. También se debió requerir recursos de parte de accionistas, para poder complementar el nivel de egresos.

En la parte Tributaria, se debió modificar el formulario de declaración del año 2007 del impuesto a la renta. Esto se dio, por que se realizo un cálculo inicial de anticipo de acuerdo a los reglamentos y normas, y luego este fue modificado por el Sistema de Rentas Internas. Dicho anticipo no pudo ser pagado al momento de su vencimiento, siendo que se realizo una negociación de mutuo acuerdo, para aplazar el pago, en cuotas mensuales.

Con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, también se realizo negociación para el pago de fondos de reserva. Acerca del cumplimiento de obligaciones patronales, se ha hecho cuanto dictan las leyes, y no se ha dejado ningún contexto pendiente.

La empresa ha sido sujeta a diversas visitas, para inspecciones y auditorias de los procesos, tales como seguridad laboral, medio ambiente, seguridad industrial, planes de evacuación, etc.

Expectativas 2009

A pesar de encontrar puntos no alentadores, debo recalcar que la industria en general está atravesando por una situación similar. Y es así que tengo la seguridad que el periodo 2009, será un periodo donde se normalicen las operaciones, y se puedan obtener resultados apreciables.

A la fecha de este informe, se han notado ya cambios importantes en temas de calidad y continuidad de la producción, por lo que la expectativa, es al menos mantener el nivel de ventas, abasteciendo adecuadamente la producción.

También esperamos un año de estabilidad y sostenibilidad, brindando trabajo a más de 40 familias en forma directa, y apegándose a la misión y visión de la compañía.

Atentamente,



Arturo Angulo Rueda
Gerente General

