

### 1.- INTRODUCCION

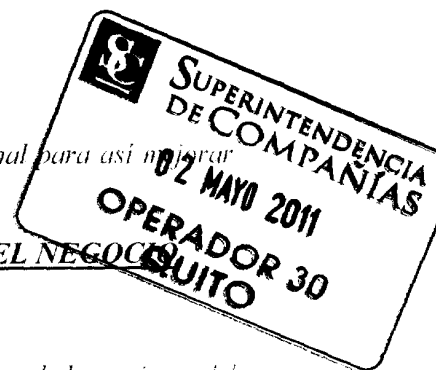
El año 2010, poco a poco las empresas impusieron serias medidas para sostener sus ventas frente al proceso de recesión originado en el 2009. Sin embargo hay que considerar la evolución de las exportaciones, importaciones, la apertura comercial y el nivel de precios implícito en el tipo de cambio real con resultados en la competitividad de la apertura externa. Se ha considerado analizar el nivel de precios con la finalidad de verificar la capacidad adquisitiva de los ciudadanos tomando en consideración la inflación como un indicador relevante en la economía nacional así como sus previsiones. También se ha puesto énfasis en la tasa de desempleo y en el mercado laboral, considerando sus variaciones en los últimos meses incidieron en el año 2010 frente al giro de negocio en el impulso a las exportaciones. Hay tres factores económicos que resaltar en el año 2010. En lo referente a la inflación, en el Ecuador ésta se ha mantenido por debajo del 1% durante este semestre (0,83%), lo que implica estabilidad continua de precios, en enero hasta llegar a 0,11% en agosto. Un comportamiento excepcional de la inflación se presentó en el mes de julio, que tuvo una variación negativa, cuyo cambio es cíclicamente atribuible al comportamiento histórico de la variable por la carencia de cambios de la demanda nacional y la casi nula variación de oferta de la producción nacional, las bajas tasas de inflación de este año tienen algunos elementos que son importantes de analizar, uno de ellos son los cambios por el lado de la demanda de la economía, es decir, consumo, inversión, gasto y balanza comercial, los mismos que han mantenido niveles de crecimientos bajos y no han desplazado el nivel de producto de manera constante, siendo esto sinónimo de un crecimiento tenue como ya se ha revisado en el PIB. Un segundo elemento es el aumento significativo de la oferta nacional que causa este efecto (caída del PIB no petrolero del 4,6%) considerando los altos precios del petróleo que mantiene constante estos niveles, observando que durante este semestre el petróleo varió desde 65,96 USD hasta 85,42 USD (valores mínimo y máximo respectivamente), lo cual demuestra una pequeña brecha de cambio. Además el efecto del precio internacional tampoco varía por lo mencionado con el precio del petróleo y la mejora significativa de la economía mundial luego de la crisis del 2008 y parte del 2009.

Otro punto a considerar es la llamada inflación esperada que no se verá marcada en los próximos meses por la estabilidad gubernamental actual, sin embargo, es preciso considerar que a finales de año éstas estarán al alza por la necesidad de incremento salarial, pero si nos fijamos en la inflación acumulada hablamos de un 2% en lo que va del año pudiendo este dato hacer creer que las expectativas inflacionarias podrían ser menores a lo que fueron en el 2009. Todo ello a inicios del 2011 aumentaría el nivel de precios pero aparentemente menos que proporcionalmente a lo que sucedió el año pasado. Luego de haber puesto énfasis en el nivel de precios, a continuación el INEC mide la tasa de desempleo de manera trimestral a través de datos actuales, llegando hasta el segundo trimestre del año 2010 siendo la tasa actual de desempleo del 7,1% comparada con el II trimestre del año pasado que fue del 8,34% aparentemente significa que se han generado cerca de 80 000 fuentes de trabajo en un año, conclusión poco acertada, puesto que al variar la metodología a inicios de año también los datos no son comparables, las decisiones de carácter político si han generado distorsiones económicas que han afectado en la consecución de resultados específicos.

Lo que se avista en el futuro cercano es la necesidad inmediata de un ajuste salarial a la tasa del crecimiento inflacionario anual en el 2009 fue cercano al 9%, disgusta al total de trabajadores nacionales, por esto se debe revisar técnicamente los sectores de mayor necesidad y realizar un mayor incremento pero tomando en cuenta su futuro crecimiento y nivel de productividad ya que de manera contraria podría tener efectos contraproducentes en los precios para el 2011; una de las soluciones contractuales es un ajuste impositivo directo o



mita tener una mejor redistribución de la riqueza nacional para así mejorar la vida de la población.



## **2.- PRINCIPAL PRODUCTO RELACIONADO CON EL GIRO DEL NEGOCIO**

### **FLORES FRESCAS.**

Las flores ecuatorianas se encuentran en el mercado internacional como una de las mejores del mundo debido a su calidad y a sus características incomparables. La situación geográfica del país y los distintos pisos climáticos, favorecen en gran medida la diversificación de los cultivos y permiten consolidar una actividad muy rentable que genera grandes divisas para el país. En efecto, su potencial en generar puestos de trabajo es muy particular, se estima que generó alrededor de 76.758 empleos directos en el año 2009.<sup>2</sup> Según las fuentes del Banco Central, durante el período 2006 - 2010, las exportaciones de las flores al mercado mundial han aumentado alrededor de un 37,28%, llegando a un total de aproximadamente USD 598 millones en el año 2010; siendo el mercado estadounidense el principal destino de las exportaciones. En realidad, se estima que para este último año, las exportaciones hacia Estados Unidos representaron aproximadamente un 40% del total de exportaciones (USD 232 millones), siendo las rosas, las gypsophillas y los lirios, las variedades de flores más demandadas. Si analizamos únicamente las ventas de flores ecuatorianas y colombianas que ingresaron con 0% de aranceles al mercado estadounidense en el año 2010, por el beneficio del ATPDEA, según los datos de la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU, representaron un 81% de las importaciones totales hacia ese destino, con un monto de aproximadamente USD 685,3 millones. En cambio, otros países que ofrecen productos similares, y que se benefician de otros acuerdos comerciales tales como Canadá, México, Tailandia, Costa Rica, Guatemala y Perú, representan en conjunto ventas de apenas del 11% del total de flores importadas hacia los Estados Unidos.

Lamentablemente, al expirarse en febrero pasado el plazo de estos beneficios, nuestros empresarios ecuatorianos tendrán ahora que soportar una dura carga arancelaria de aproximadamente 6,8%. Se estima que esta medida arancelaria es altamente perjudicial ya que el costo adicional deberá ser absorbido únicamente por el exportador, más no del importador como generalmente se concibe, debido a que el procedimiento de comercialización del producto es diferente, gran parte de los exportadores reciben sus ganancias directas después de que el importador haya vendido el total de su abastecimiento en función de la demanda. De esta manera es irrefutable pensar que el aumento del precio no tendrá consecuencias directas en las ventas en el mercado. Se sabe que gran parte de los exportadores de flores han decidido absorber el costo del arancel, y mantener temporalmente estable el precio final de sus productos. Se prevé que a raíz de la pérdida del ATPDEA, nuestros exportadores tendrían que pagar aranceles de aproximadamente USD 9,3 millones anualmente, es decir alrededor de USD 775 mil cada mes, tomando en cuenta que las ventas totales al año 2010, fueron de alrededor de USD 136 millones. Otro punto que vale la pena abordar, es el mecanismo de competitividad de los precios en el mercado internacional. En realidad, nuestros exportadores al no poder cubrir por un largo periodo este aumento en los costos, finalmente, terminarán por transmitirlo directamente al consumidor, lo cual irremediamente proporcionaría pérdidas significativas en el mercado. Los consumidores, al percibir un aumento del precio de nuestras Flores en el mercado, optarán por sustituirlas por otras similares, provenientes de otros países con menores costos. Por ejemplo, dentro de los países que poseen tratados de libre comercio vigentes, encontramos a Canadá y México, los cuales gozan actualmente de las preferencias arancelarias del tratado de libre comercio para países de América del Norte (NAFTA), en cambio que el Perú, posee directamente un tratado de libre comercio bilateral. Por otro lado, los países de América Central, gozan de otros acuerdos comerciales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) el cual permite que estos países obtengan un gran impulso comercial dentro de los mercados internacionales.

[www.frioexpress.com.ec](http://www.frioexpress.com.ec)

Panamericana Norte Km. 8 1/2 - (Junto al intercambiador de Carcelén)

Telf.: 600 9998 Cel.: 094 235 285 • e-mail: [frioexpress@uio.satnet.net](mailto:frioexpress@uio.satnet.net) • Quito - Ecuador



## DE CLIENTES Y VENTAS

Como consecuencia de años anteriores hemos mantenido nuestros Potenciales clientes involucrados con el producto flores de exportación, sin descuidar otros productos de consumo masivo como productos cárnicos, congelados y productos secos.

Como plan estratégico implementado en el 2010, la empresa realizo un esfuerzo importante en la adquisición de nuevas unidades de refrigeración (tráileres refrigerados de 53 pies), lo que sin duda permitirá que en este año nuestras ventas se incrementen un 15 %, con relación al año 2009, lo que permitirá una gran apertura con nuevos nichos de mercado en productos perecederos o congelados.

Manteniendo así una distribución ecuánime de carga en todas las temporadas del año de acuerdo al esquema de ventas por temporadas como (San Valentín, Día de la Mujer en Rusia, Día de la Madres), La línea de productos Cárnicos de Pronaca (fiestas navideñas y fin de año) así como también un constante mercado con productos de carga en general como arroz, licores, embases de vidrio, etc.

MERCADO CARGA AEREA / Ene, Feb, Mar, Abr, May / Aerolíneas Agencias Carga

MERCADO CARNICOS / Sep, Oct, Nov, Dic. / Pronaca

MERCADO CARGA EN GENERAL / Arroz, embases de vidrio, licores, clientes varios.

En conclusión como se muestra en el grafico, se ha trabajado con todo este grupo de importantes clientes brindándoles un excelente soporte logístico lo que hoy en día nos permite distribuir de una mejor y más segura manera los ingresos de la compañía, con un incremento en ventas en el 2010 de \$98.816,12 dólares.

### 4.0 CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS FRIOEXPRESS C&L

# VENTAS

# FRIOEXPRESS C&L QUITO



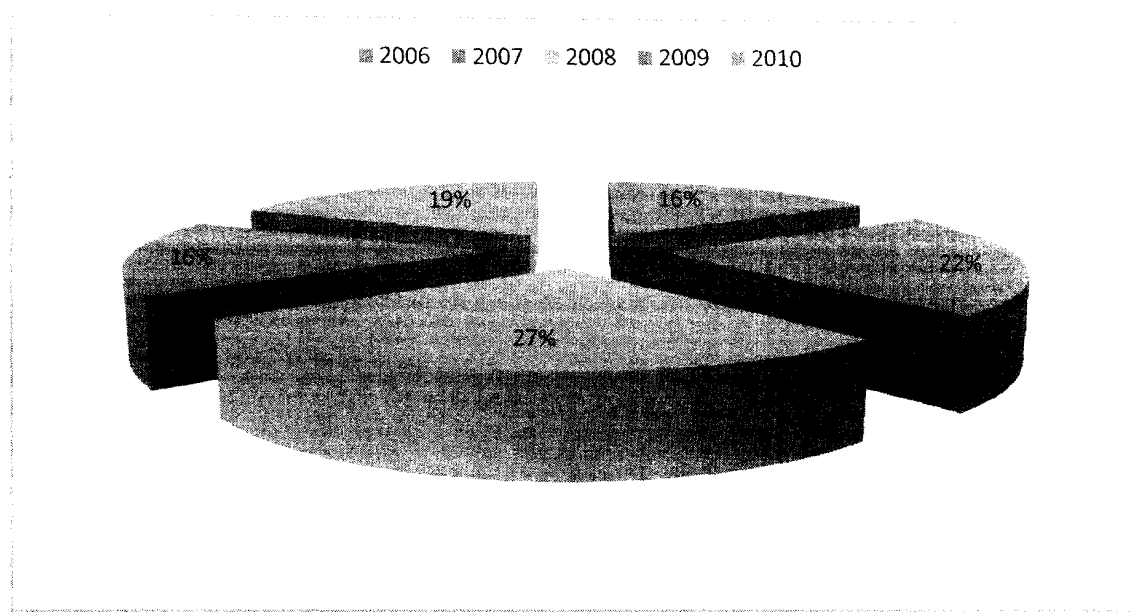
	2006	2007	2008	2009	2010
ENE	\$ 41.436,75	\$ 69.370,06	\$ 98.852,95	\$ 69.448,48	\$ 56.147,72
FEB	\$ 45.985,63	\$ 55.885,19	\$ 134.783,84	\$ 68.251,45	\$ 78.260,85
MAR	\$ 49.454,14	\$ 53.804,89	\$ 117.086,51	\$ 92.688,34	\$ 71.329,35
ABR	\$ 31.150,52	\$ 52.400,07	\$ 117.397,70	\$ 62.634,88	\$ 38.571,56
MAY	\$ 59.985,12	\$ 68.673,54	\$ 157.952,71	\$ 65.028,67	\$ 81.576,16
JUN	\$ 28.151,00	\$ 53.978,17	\$ 80.182,55	\$ 32.425,92	\$ 55.595,81
JUL	\$ 51.114,42	\$ 64.484,69	\$ 104.771,62	\$ 34.869,23	\$ 80.630,40
AGO	\$ 67.417,49	\$ 60.756,20	\$ 77.821,76	\$ 45.582,47	\$ 54.203,53
SEP	\$ 53.949,71	\$ 76.254,00	\$ 62.672,36	\$ 42.321,84	\$ 52.022,94
OCT	\$ 65.905,41	\$ 92.033,24	\$ 65.868,78	\$ 46.153,00	\$ 54.306,70
NOV	\$ 54.387,51	\$ 135.779,83	\$ 49.758,70	\$ 43.638,00	\$ 76.977,93
DIC	\$ 105.900,04	\$ 144.448,86	\$ 66.697,74	\$ 68.744,00	\$ 70.979,45
TOTAL	\$ 654.837,74	\$ 927.868,74	\$ 1.133.847,23	\$ 671.786,27	\$ 770.602,40

www.frioexpress.com.ec

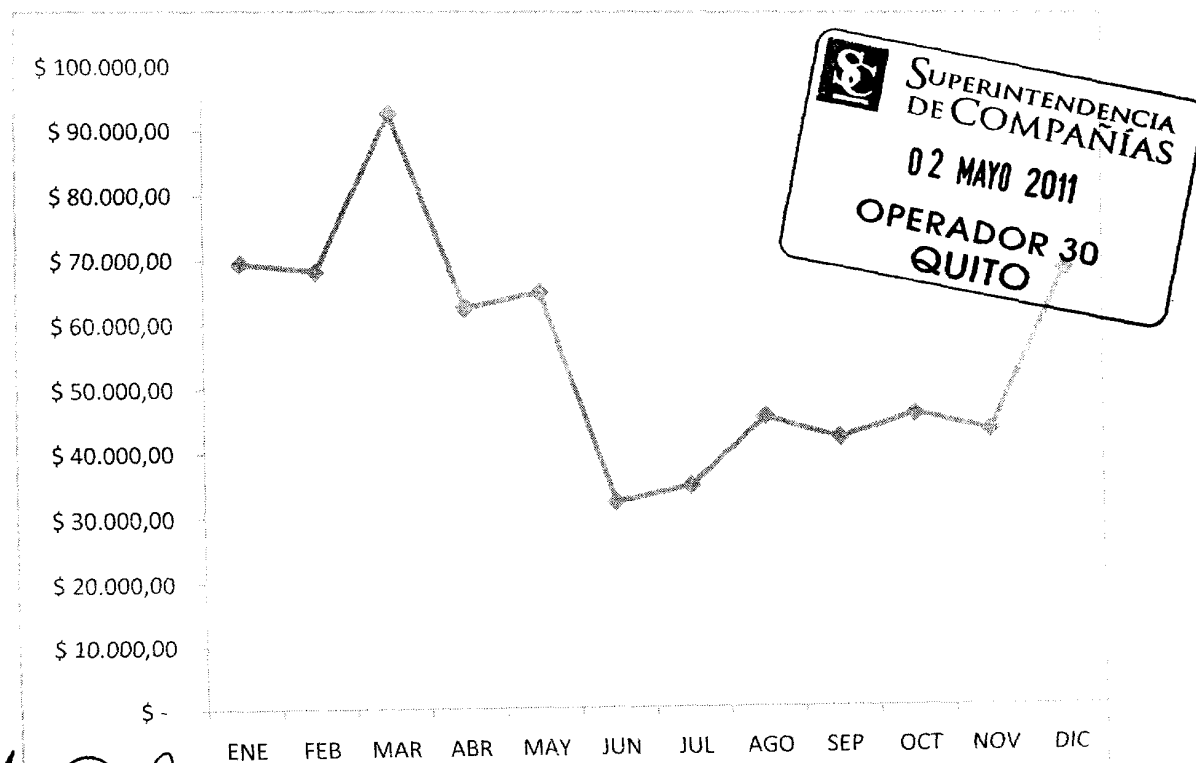
Panamericana Norte Km. 8 1/2 • (Junto al intercambiador de Carcelén)

Telf.: 600 9998 Cel.: 094 235 285 • e-mail: frioexpress@uio.satnet.net • Quito - Ecuador

## 5.0 GRAFICO COMPARATIVO DE VENTAS FRIOEXPRESS



### VENTAS AÑO 2010 EN DOLARES



**FRIOEXPRESS C&L**  
Transporte de Carga en Frio Cia. Ltda.

[www.frioexpress.com.ec](http://www.frioexpress.com.ec)

, Panamericana Norte Km. 8 1/2 • (Junto al intercambiador de Carcelén)

Telf.: 600 9998 Cel.: 094 235 285 • e-mail: [frioexpress@uio.satnet.net](mailto:frioexpress@uio.satnet.net) • Quito - Ecuador