

INFORME GERENCIA 2007

El ejercicio 2007 ha sido el mejor en la historia de El Rosedal, gracias a todas las importantes inversiones en plantas, infraestructura y cambios de mercado que se han dado en los últimos tres años.

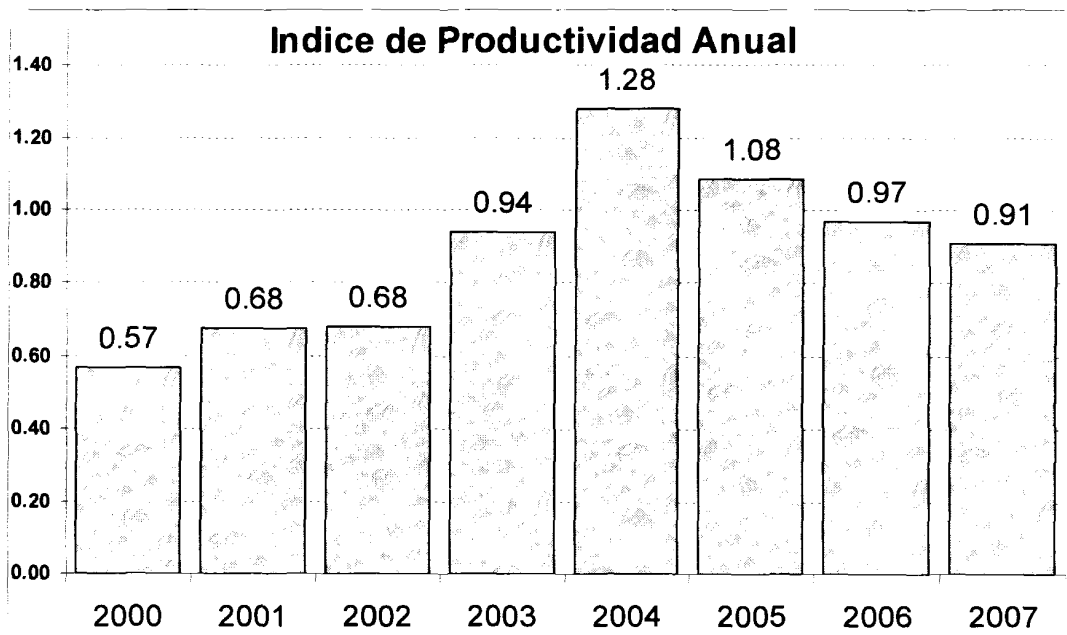
ANALISIS FINANCIERO

La cantidad de compromisos adquiridos en los años anteriores, nos sigue ocasionando un déficit en el flujo. Hemos cumplido con el IESS en lo que se refiere aportes y tenemos una cuenta por pago por fondos de Reserva de \$102.583.13 dólares, liquidaciones atrasadas de empleados \$3.073.74, con los obtentores 92,260.21 dólares y Proveedores 189,081.32 dando un total de \$386,.998.40

PRODUCCION

En este año se sembraron 162,215 plantas nuevas que corresponden al 17% de la finca, adicional a eso hubo 248.180 plantas sembrada en el año 2006 que todavía no estaban en plena producción, el resultado fue que la finca con una superficie de 15.3 hectáreas tubo que sobrevivir con una producción de 11 hectáreas, aumentando nuestro déficit.

En la actualidad se ha decidido seguir renovando nuestra lista de variedades, sin perjudicar nuestro flujo de caja, sembrando 120.000 plantas que corresponde a un 12 % del total de plantas de la finca, y eso nos permitirá entregar a nuestros clientes una oferta de variedades actualizadas.



Como se puede observar claramente en el grafico nuestra productividad actual es mas baja en relación a los años anteriores, pero cabe aclarar que nuestro mercado fuerte solo era EEUU ya que teníamos un mercado de buquets hoy en día nuestro mercado se encuentra distribuido en Rusia con un 9%, Europa con el 17%, EEUU con el 67% de nuestra producción, el resto del mercado esta distribuido en Centro América y América del Sur.

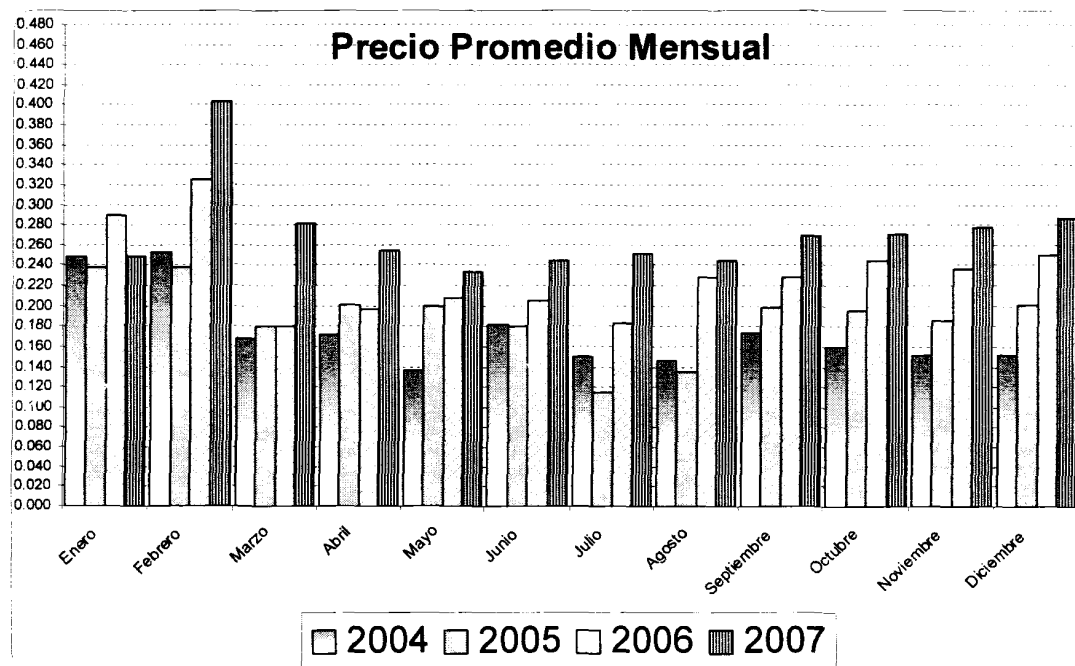
INFRAESTRUCTURA

En estos años nos hemos preocupado mucho en mejorar la calidad de nuestros suelo comprando grandes cantidades de materia orgánica, pensando en una inversión mas duradera y a largo plazo; de igual forma preocupados por la falta de agua hemos rehabilitado un reservorio que estaba destruido, y hemos cambiado el 50 % de las mangueras de goteo y hemos mejorado el sistema de riego.

También es importante mencionar que se adquirió un sistema de ventas, poscosecha y cultivo para poder tener una información que nos ayuda a tomar decisiones y correcciones en el menor tiempo posible y es un soporte de información para todas las áreas antes mencionadas, posee informes gerenciales los cuales permiten tener un panorama claro de la situación de la empresa como es producción, ventas y rentabilidad de las variedades. (Decidir en que variedad seguir creciendo y que variedades hay que erradicar).

COMERCIALIZACION

Con el fin de mejorar el mercadeo de bunches se realizo un viaje a Europa y a Rusia en el cual se ha concretado la negociación con varios clientes importantes que son un aporte valioso para la empresa.



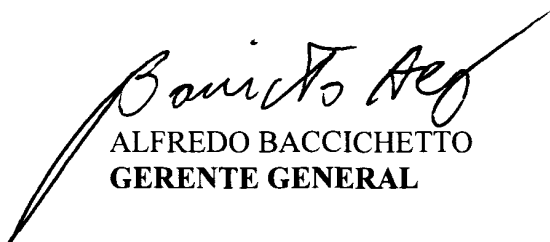
El incremento en el porcentaje a los nuevos mercados como son Rusia y Europa están con una tendencia de crecimiento, lo cual nos demuestra que nuestro producto en la actualidad posee calidad, se encuentran satisfechos con el servicio, lo que demuestra que estamos en el camino correcto para poder seguir creciendo como empresa.

CONCLUSION

El déficit de flujo de caja se debe a las inversiones realizadas en infraestructura de suelos, riego, nuevas plantas y mercadeo al 31 de Diciembre del 2007, la finca presento una mayor rentabilidad y mejor promedio por botón vendido.

En el ultimo trimestre del año 2007 tuvimos un importante incremento de precios en los materiales, tales como son cartón, plásticos y fertilizantes lo que nos afecta considerablemente en nuestra margen de utilidad, ya que para nosotros es difícil transferir estos incrementos al consumidor final

Atentamente,


ALFREDO BACCICHETTO
GERENTE GENERAL

