

Señores accionistas:

Me es grato poner a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al ejercicio económico del año de 2007.

A.) ASPECTOS GENERALES

A inicios del año se tomo la decisión de cambiar de sistema contable-administrativo debido a los constantes problemas que se tuvo con Platinum el sistema que la empresa manejo desde el 2005 lo cual ocasiono retraso en la entrega de información; el sistema que se empezó a utilizar desde el mes de junio es Venture un sistema desarrollado en Windows, y se maneja el modulo administrativo – financieros : que es nómina, contabilidad, bancos, inventarios, cuentas por pagar y ventas

Se hizo una revisión a fondo de toda la parte contable y se realizó el control de costos y gastos.

En este año se ha visto la necesidad de cambiar variedades que puedan impulsar los precios y el ingreso a mercados como el Ruso y el Europeo.

En este año tuvimos un problema serio de enfermedades en el cultivo lo que ocasiono que nuestra producción tenga un alto porcentaje de nacional y como consecuencia de eso nuestras ventas no cumplieron nuestra expectativa, produciendo una pérdida en el margen de contribución.

B.) ANALISIS DEL EJERCICIO

1.) Producción y productividad

1. La producción de la finca fue de 6.65 m2 año.
2. La producción total fue de 11.376.060 tallos y 8078670 tallos exportado. Entre bajas y nacional están 3.297.390 tallos que representa el 28.98%

El resumen de producción exportada es el siguiente (en tallos):

MES	2007
Enero	715,908.79
Febrero	1,110,968.60
Marzo	718,045.07
Abril	903,031.77
Mayo	682,042.67
Junio	467,242.00
Julio	555,548.00
Agosto	558,720.11
Septiembre	610,170.00
Octubre	650,255.00
Noviembre	579,258.00
Diciembre	527,480.00
TOTAL	8,078,670

2.) Estructura de costos

Los costos y gastos de la operación durante el ejercicio en mención se los resume a continuación: (en dólares americanos)

2007

1. Costos Directos	673,145.42	30%
2. Costos Indirectos	659,894.46	30%
3. Depreciaciones	494,629.00	22%
4. Gastos Administrativos	225,005.46	10%
5. Gastos de Ventas	67,008.46	3%
6. Otros Egresos	102,947.47	5%
TOTAL	2,222,630.27	100%

3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US \$ 1.737.371.82, los ingresos por venta de flor nacional y otros son de US 48.743.79. Esto arroja un total de ventas de US \$1.786.115.61.

4.) Resultados

VENTAS		1,786,115.61
Costos Directos	673,145.42	
Costos Indirectos	659,894.46	
Depreciación	494,629.00	
COSTO DE VENTAS		1,827,668.88
UTILIDAD BRUTA		-41,553.27
Gastos de Adminsitración		225,005.46
Gastos de Venta		67,008.46
UTILIDAD OPERATIVA		-333,567.19
Menos Gastos ingresos Financieros		102,947.47
UTILIDAD DEL PERIODO		-436,514.66

C.) Conclusiones

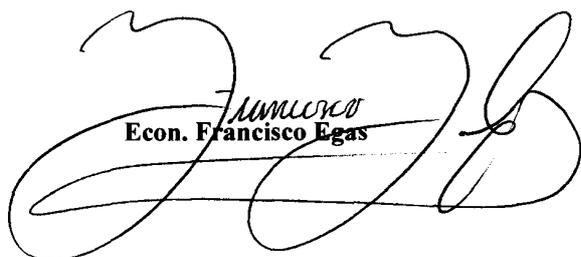
El año 2007 ha sido un año particularmente difícil para nuestra empresa. Una vez más la crudeza del invierno afectó de manera alarmante al cultivo. Tuvimos ataques de enfermedades derivadas del fuerte invierno y la humedad ambiental en un 80% de la finca, y por ende la producción que esperábamos nunca se dio. Es un problema recurrente en nuestra finca la fitosanidad por lo que este año 2008 se buscara mediante la contratación de un ingeniero sanitario, y la búsqueda de asesorías externas, ponerle fin a este problema que es sin duda el principal talón de Aquiles de nuestra empresa.

Los costos hacia el final del año empezaron a incrementarse en un porcentaje alto, de la mano con la realidad inflacionaria del país. Sin embargo nuestro sector florícola se vio muy afectado, por los precios de los insumos, y auguramos que esto siga durante el año 2008, así como un incremento sustancial en el costo de mano de obra. Sin embargo en noviembre del 2007 iniciamos un control exhaustivo de los costos tanto administrativos como de producción, por lo que auguramos mejores resultados en el 2008., .

Dentro de este esquema un aspecto positivo hacia el final de año fueron los excelentes resultados que se empiezan a obtener de las variedades sembradas a inicios de año. El mercado ha respondido de manera formidable, por lo que estamos confiados de que una vez en producción constante, todas estas variedades contribuyan no solo a mejorar nuestro índice de productividad, sino también de precios y el atractivo de la finca para los clientes.

Además se necesita implementar una estrategia más agresiva en ventas. Durante este año no hemos cumplido con los objetivos de precios y ventas totales, por los problemas productivos antes mencionados, pero también por fallas en la gestión de ventas. Para el 2008 tendremos que ser mucho más agresivos, por lo que se plantea mejorar el departamento con la contratación de personal adicional que tenga experiencia en el sector, ya que vemos que a nuestro departamento le está faltando ayuda para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Creemos que la base de clientes existente puede absorber muchísimo más producto si es atendida correctamente.

En general para el 2008, confiamos que esta gestión sobre los costos y ventas, mejorara mucho el resultado de la empresa, y esperamos poder cumplir con las metas propuestas.


Econ. Francisco Egas