



ANNE  
*flowers*  
DE AGRIFEG S.A.

Es

**AGRIFEG S.A.**

**INFORME ANUAL DE GERENCIA  
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2008**

Señores accionistas:

Me es grato poner a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al **ejercicio económico del año de 2008.**

#### **A.) ASPECTOS GENERALES**

El año 2008 se ha presentado como un año sumamente difícil para el sector florícola en general y por supuesto nuestra empresa no ha sido ajena a estas dificultades. Es importante recalcar sin embargo los siguientes aspectos durante este periodo:

Al promediar el 2008, se decidió la contratación de un nuevo miembro para el equipo técnico de la finca. Esta persona, con amplia experiencia en formación y manejo de plantas, y en producción de flores de alta calidad

Basados en esta nueva contratación, se dio un nuevo enfoque a la producción, tratando de mejorar mucho la calidad, para así situarnos entre las mejores fincas del sector, y poder acceder a los mercados más exigentes y por ende los que mejor retorno dejan al productor.

Además se incorporó a una nueva persona en el departamento de Ventas que reemplazó a nuestra vendedora anterior quien no había mostrado las aptitudes y actitudes que se requieren para dicha actividad.

#### **B.) ANALISIS DEL EJERCICIO**

##### **1.) Producción y productividad**

La producción total fue de 10.423.082 tallos y 7.856.364 tallos exportado. Entre bajas y nacional están 3.330.683 tallos que representa el 31.95%

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

MES	2007	2008
Enero	715,908.79	637,055.00
Febrero	1,110,968.60	906,558.00
Marzo	718,045.07	501,146.00
Abril	903,031.77	681,130.00
Mayo	682,042.67	659,321.00
Junio	467,242.00	418,503.00
Julio	555,548.00	534,170.00
Agosto	558,720.11	696,540.00
Septiembre	610,170.00	609,303.00
Octubre	650,255.00	709,287.00
Noviembre	579,258.00	833,268.00
Diciembre	527,480.00	670,083.00
<b>TOTAL</b>	<b>8,078,670</b>	<b>7,856,364</b>

## 2.) Estructura de costos

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

### 2008

1. Costos Directos	612,214.97	24%
2. Costos Indirectos	725,323.67	29%
3. Depreciaciones	447,642.24	18%
4. Gastos Administrativos	411,866.90	16%
5. Gastos de Ventas	87,825.77	4%
6. Otros Egresos	220,953.85	9%
<b>TOTAL</b>	<b>2,505,827.40</b>	<b>100%</b>

## 3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US \$ 2.246.893.78, los ingresos por venta de flor nacional y otros son de US\$60959.17, y un valor de crédito en ventas de \$ 61.878.23. Esto arroja un total de ventas de US \$2.307.852.95.

<b>4.) Resultados</b>	
<b>VENTAS</b>	<b>2,307,852.95</b>
Costos Directos	612,214.97
Costos Indirectos	725,323.67
Depreciación	447,642.24
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>1,785,180.88</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>522,672.07</b>
Gastos de Administración	411,866.90
Gastos de Venta	87,825.77
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>22,979.40</b>
Menos Gastos ingresos Financieros	220,953.85
<b>UTILIDAD DEL PERIODO</b>	<b>-197,974.45</b>

#### **C.) Conclusiones**

El año 2008 ha sido un año particularmente difícil para nuestra empresa. Una vez más la variabilidad del clima en nuestro país, y las excesivas lluvias en los primeros meses del año, afectó de manera definitiva al cultivo.

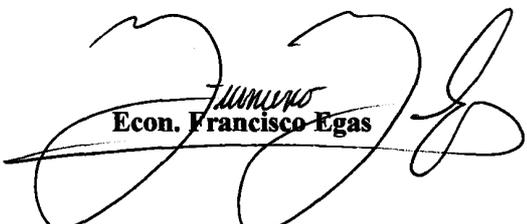
Asimismo, la política social y tributaria del gobierno actual, continúa imponiendo nuevos costos y trabas para la producción y exportación, por lo cual es muy difícil el mejorar la estructura de costos de las empresas florícolas. Los costos de mano de obra, definitivos en nuestra industria también tuvieron incrementos dramáticos, por lo que fue necesaria una revisión hacia el final del año y consecuentemente una reducción en el personal de cultivo, debiendo mejorar la eficiencia del personal para cubrir todas las actividades.

Como aspecto positivo podemos decir que la contratación de una nueva persona para el equipo Técnico de la plantación, al promediar el año, y también la sustitución de una persona en Departamento de Ventas, empezaron a dejar resultados mucho más halagadores durante el último cuatrimestre del año, llegando a niveles de ventas que ya hacen presagiar un futuro mucho mejor para nuestra empresa. Se logró alianzas comerciales con nuevos clientes, se logró también mejorar mucho el precio de venta en base a cambios de variedades, y mejora en la calidad y largo de tallo promedio del producto.

Para el 2009, creemos que si bien, por los problemas del sector con el gobierno, y por la crisis mundial, tendremos un primer semestre dificultoso, creemos que esto también afectará a otras empresas y que hacia la segunda mitad del año, bajará ostensiblemente la oferta de rosas del Ecuador en los mercados mundiales, por lo que esperamos mejore la posición de nuestra empresa en estos. Creemos que los esfuerzos en producción y ventas nos darán excelentes resultados durante el 2009, permitiéndonos sobrellevar la crisis, y estar en una buena posición hacia el futuro que creemos es prometedor para las empresas que logren mantenerse. Tendremos si que ampliar nuestro esfuerzo de Ventas, para lo que necesitamos también ampliar

dicho departamento, ya que al momento el numero de clientes que se maneja, no permite, con el personal existente, el tener un contacto diario con todos y así empujar el producto.

En conclusión, si bien la floricultura ecuatoriana atraviesa quizás el momento mas difícil de su historia, estamos haciendo, y con relativo éxito, todos los esfuerzos que nos permitan, no solo sobrellevar esta crisis, sino también poner a la empresa a la vanguardia del sector, para así aprovechar las oportunidades que creemos resultaran de esta crisis en el futuro cercano.



**Econ. Francisco Egas**