

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2011

En mi calidad de Gerente General de la compañía **AGRICOLA SAN ANDRES DEL CHAUPÍ S.A.**, de acuerdo a los Estatutos y luego de haber finalizado el **ejercicio económico del 2011** y haber examinado los Reportes y los Estados Financieros preparados bajo las disposiciones legales vigentes, pongo a consideración de ustedes el siguiente informe:

Cumplimiento de los Objetivos

De conformidad con el informe de Gerencia del año anterior, en el cual se plantea los objetivos para el ejercicio económico 2011, pongo en conocimiento de la Junta General el cumplimiento de los objetivos trazados para este período que culmina:

En el año 2011 el sector floricultor enfrentó el inicio de la crisis mundial que afectó a todos los mercados. Nuestras ventas fueron menores en este año tanto en volumen como en precio dada la restricción en compra de productos de lujo como son las flores.

1. Producción: El ritmo de producción del año 2011 fue el usual, es decir, cada planta produjo 0.8 flores por planta mes. Continuamos reemplazando variedades con el afán de ofrecer a nuestros clientes novedades y así mantenernos actualizados. Trabajamos además en mejorar las técnicas de producción trabajando en la producción e incorporación de compost y biol a las plantas para así lograr mejor productividad y disminuir el consumo de fertilizantes químicos.

2. En la gestión de ventas este año hemos crecido en el mercado europeo y hemos mantenido nuestros clientes en Rusia y Estados Unidos. Hemos trabajado en depurar nuestra cartera de clientes de 60 a cerca de 40. La intención ha sido ofrecer mejor atención a menos clientes, consolidar la cartera y evitar problemas de cobranzas. Todo esto ha requerido mucho trabajo para reemplazo de clientes.

3. Costos de producción, hemos implementado fuertes controles en cada área para disminuirlos. Se realizó un estudio en el mercado para volver a seleccionar los proveedores de químicos y empaques. El resultado ha sido compras mas ordenadas, mejores precios y condiciones de crédito favorables.

4. Hemos trabajado intensamente en nuevas formas de tratamiento de rosas que nos permitan a futuro diversificar nuestra producción y planificar los siguientes años con cierta rentabilidad.



Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

Las actividades efectuadas por la Gerencia General se las ha realizado apegadas al fiel cumplimiento de los objetivos planificados por la Junta General, y principalmente se ha logrado mantener un orden y actualizado los libros sociales de la empresa.

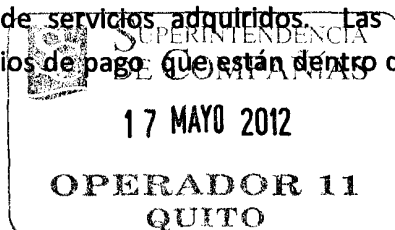
Situación Financiera de la Compañía

En el 2011 consolidamos la situación financiera de la empresa con un crédito otorgado por el Banco Pichincha por USD. 250.000

La empresa ha generado ingresos en este periodo, por concepto de ventas el valor de USD\$. 1'360,400.99 dólares americanos.

Los Costos Totales de Producción incurridos en el año suman USD. 1'361,448.89, que corresponden a los Costos de Producción USD...1'044,192.41.... Y Gastos Operacionales la suma de USD. 317,256.48 dólares americanos.

Los pasivos de la empresa se han mantenido dentro de los parámetros normales de crédito de 30, 60 y 90 días, se ha logrado mantener estabilizado las adquisiciones y compras de materias primas y pago de servicios adquiridos. Las obligaciones con obtentores se han negociado con convenios de pago que están dentro de los parámetros de cumplimiento.



Resultados del ejercicio 2011

El ejercicio económico tiene como resultado una pérdida neta USD...1,047.90, ocasionados por serios problemas fitosanitarios que han causado alto nivel de rechazo de flor en la post cosecha. Esto ha incidido en altos costos de cada rosa exportada.

Recomendaciones a la Junta General respecto a las políticas, estrategias para el siguiente ejercicio económico.

De la gestión realizada en el período que termina, pongo a consideración de la Junta General las siguientes recomendaciones para el cumplimiento de los objetivos:

1. Vemos con optimismo la nueva línea de productos de Agrícola San Andres. Creemos que este será el camino de progreso para la empresa.

2. Se recomienda realizar gestiones en el exterior por parte de la Gerencia General para visitar a nuevos clientes ya que la competitividad exige la atención a nuevos mercados que mejoraría la comercialización de nuestro producto.
3. Dentro de la competitividad se deben realizar análisis constantes de las variedades y cambiar o mejorar por otras que permitan obtener mejor rentabilidad en la comercialización del producto.

Señores accionistas lo expuesto en este informe es el fiel reflejo de la situación de la empresa durante el ejercicio económico 2011. Teniendo la confianza para que el año 2012, se cumpla con los objetivos planificados.

Atentamente,



.....
MARIA CLARA CORREA
GERENTE GENERAL

