

**FLORÍCOLA LA ROSALEDA  
FLOROSAL S. A.**

**INFORME ANUAL DE GERENCIA  
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2006**

Señores accionistas:

Me es grato poner a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al **ejercicio económico del año de 2006.**

**A.) ASPECTOS GENERALES**

En este año se sembraron o re-injertaron 23.790 m<sup>2</sup> con las siguientes variedades: Amelia, Amandine, Blizzard, Cool Water, Dekora, Freedom, Gelato, High Society, Impulse, Iguana, Malibu, Manitu, Polar Star, Priceless, Roselle, Sushi, Tibet, Vendela y Voodoo. Este cambio evidencia la decisión que se ha tomado desde hace dos años de diversificar la composición varietal, dar opciones de compra al cliente, mejorar los precios con variedades nuevas y diversificar los mercados con énfasis en Rusia y Europa. Los resultados de este agresivo cambio se los puede notar en el desempeño de la finca en el último trimestre del año y se lo notará con creces el año venidero.

Esta inversión nos ha afectado en nuestro índice de endeudamiento pero es claro que la decisión que se tomo es de acuerdo a un plan de ventas con mejores precios promedio para los siguientes años, El mercado actualmente es exigente en cuanto a variedades nuevas y ya no tanto en colores de variedades de rosas.

**B.) ANALISIS DEL EJERCICIO**

**1.) Producción y productividad**

1. La producción de la finca, comparada con el año 2005 es de 1.31% superior y sobrepasa en 16.07% el presupuesto del año.

2. La producción total fue de 6.832.834 tallos, las bajas de tallos anual fue de 620.670 tallos, 913.391 tallos de nacional y 5.050.966 tallos exportados.

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

MES	2003	2004	2005	2006
Enero	577,994	563,798	452,805	407,664
Febrero	873,184	686,380	584,160	839,224
Marzo	445,384	338,420	364,559	337,166
Abril	524,054	296,140	394,714	371,044
Mayo	526,129	312,184	312,622	406,722
Junio	385,385	375,994	386,448	290,714
Julio	428,595	340,883	456,744	330,999
Agosto	338,007	356,292	400,168	279,983
Septiembre	430,078	302,724	464,499	365,985
Octubre	559,368	407,463	314,063	435,380
Noviembre	297,049	381,288	478,948	423,930
Diciembre	418,750	412,182	398,774	562,155
<b>TOTAL</b>	<b>5,803,977</b>	<b>4,773,748</b>	<b>5,008,504</b>	<b>5,050,966</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)

### 2006

1. Costos Directos	338,397.07	21%
2. Costos Indirectos	571,358.64	35%
3. Depreciaciones	269,108.25	17%
4. Gastos Administrativos	207,191.17	13%
5. Gastos de Ventas	142,987.95	9%
6. Otros Egresos	85,087.08	5%
<b>TOTAL</b>	<b>1,614,130.16</b>	<b>100%</b>

Las cifras anteriores demuestran que los costos están manejados de una manera aceptable para este tipo de negocio.

### 3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US \$ 1.479.979.08, los ingresos por venta local de flor con calidad de exportación son de US \$ 5.543.5, los ingresos por venta de flor nacional son de US \$ 12.187 y otras ventas US\$931.05, el crédito en ventas fue de \$41.276.06 Esto arroja un total de ventas de US \$ 1.457.364.57

4.) Resultados	
<b>VENTAS</b>	<b>1,457,364.57</b>
Costos Directos	338,397.07
Costos Indirectos	571,358.64
Depreciación	269,108.25
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>1,178,863.96</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>278,500.61</b>
Gastos de Administración	207,191.17
Gastos de Venta	142,987.95
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>-71,678.51</b>
Más otros Ingresos	32,606.42
Menos Gastos Financieros	85,087.08
<b>UTILIDAD DEL PERIODO</b>	<b>-124,159.17</b>

### C.) Conclusiones

El año 2006 fue un año en el cual se cumplió con la estrategia de cambio de variedades para poder ingresar al mercado Ruso y Europeo y obtener mejores precios para el año 2007, es importante seguir con esta estrategia en el siguiente año debido a que sigue la amenaza latente que los ATPDA no continúen y que tampoco se firme el TLC con Estados Unidos de Norteamérica lo cual nos afectaría con los aranceles que deberíamos pagar para ingresar a este mercado por algunos años.

Otro problema es el que ocasiona una inestabilidad política y el que se incremente la tasa de riesgo país lo que ocasiona obtener un crédito con dificultad y con altas tasas de interés y altos porcentajes de comisión.

El sector Florícola no fue atendido con los préstamos ofrecidos por el Gobierno Nacional para ayudar a los afectados por las heladas en noviembre del 2005, la misma que ocasiono una pérdida en la producción de enero y un alto porcentaje de tallos de nacional.

Es constante la amenaza de inestabilidad que existe en el País. No existe programas de incentivos a la inversión y a la producción.

Otro problema que esta atravesando el sector Florícola es la falta de mano de obra agrícola esto debido a la migración a la ciudad y a otros países de gente del sector.



**Ing. Alfredo Pallares Troya**