

Ambato

Quito, 30 de junio de 2014



Señores
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Presente.-

De mi consideración:

En referencia al trámite 20177 del 19 de mayo del 2014 en el cual nos solicitan presentar documentos originales de los siguientes documentos.

1. Informe de Gerente del año 2012
2. Notas a los Estados Financieros año 2012
3. Notas a los Estados Financieros año 2013

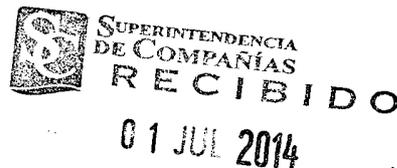
Adjunto a la presente sírvase encontrar la documentación solicitada debidamente firmada.

Sin otro particular, suscribe.

Atentamente,

Ing. Alfredo Pallares
Gerente General
La Rosaleda S.A.

hF gerente 12
Notas 12
Notas 13



LA ROSALEDA
C.A.U. - QUITO
Sr. Santiago Rodríguez

Phone: (593-2) 204 2113
Fax: (593-2) 204 2116
www.larosaleda.com.ec
Quito - Ecuador

**FLORÍCOLA LA ROSALEDA
FLORSAL S. A.**

**INFORME ANUAL DE GERENCIA
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2012**

Ventas

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

mes/ Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Enero	452,805	612,201	544,954	631,315	625,894	694,07	591,694	671.474
Febrero	584,16	884,49	850,743	725,725	693,647	912,634	921,66	997.078
Marzo	364,559	461,596	622,355	560,555	650,154	667,749	533,15	629.761
Abril	394,714	482,309	436,862	589,188	658,692	567,133	526,772	585.667
Mayo	312,622	428,048	579,054	589,679	653,235	462,666	574,17	792.541
Junio	386,448	351,765	442,031	605,353	667,316	506,963	626,49	801.828
Julio	456,744	371,659	364,457	512,895	647,6	437,33	510,894	546.879
Agosto	400,168	297,757	397,575	444,928	608,325	531,516	512,782	759.563
Septiembre	464,499	398,078	463,629	544,818	640,578	589,887	625,462	820.940
Octubre	314,063	474,117	640,363	662,4	711,817	625,622	542,918	755.911
Noviembre	478,948	471,087	656,611	593,697	595,245	618,47	540,856	760.410
Diciembre	398,774	686,336	559,078	593,187	788,82	828,213	662,455	809.485
Total Tallos Exportados	5,008,504	5,919,443	6,557,712	7,053,740	7,941,323	7,442,253	7,169,303	8.933.549

3.) Resultados

	<u>2012</u>
Ventas	3.865.110
	<hr/>
Total Costo de ventas	(2.519.669)
	<hr/>
Utilidad (pérdida) Bruta	1.345.441
Gastos Operativos	
De Administración	(566.496)
De Venta	(340.923)
	<hr/>
Utilidad (Pérdida) en Operación	438.022
Gastos Financieros	(137.726)
Otros ingresos	14.722
otros gastos no deducibles	<u>(38.895)</u>
	<hr/>
Utilidad del Ejercicio	276.124

4.) Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

El manejo de Sistemas Informáticos cumple con todas las normas de derechos de autor y dispone de los respaldos legales de los programas (software) que se tienen instalados en su plataforma informática.

Todas las variedades que tenemos sembradas y comercializadas están regularizadas con contratos de regalías y de autorización de uso.

C.) Conclusiones del Ejercicio 2012

Se cumplieron con las siembras planificadas con variedades novedosas que se espera logren obtener mejores precios promedio y sean competitivas en el mercado.

En el año 2011 se inició el proceso de transformación de los estados financieros a NIFFS PYMES, A los estados financieros del año 2012 fueron aplicadas las normas internacionales NIFFS.

El porcentaje de tallos de nacional bajo en relación al año 2011 debido al control que se dio en el manejo de las plantas.

Se cumplió con el presupuesto del año en ingresos, costos y gastos así como en la planificación de producción. Los resultados financieros de la empresa en este año fueron positivos obteniendo una utilidad.

El que no haya una decisión política de firmar el ATPDA y que no exista la decisión de firmar tratados de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica y con países de Europa nos pone en una situación desigual para poder competir con otros países productores y exportadores de rosas.

PLANIFICACION AÑO 2013

Se va a construir un nuevo invernadero con el cuál estaríamos ocupando el 100% de la capacidad de la finca.

En el área de producción se trabajara para mantener las mejoras en el área fitosanitaria y de control de plantas.

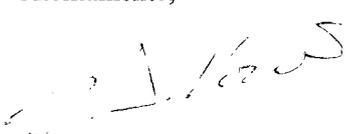
Se renovará 1.4 hectáreas con variedades nuevas que son altamente demandadas en el mercado.

El plan en ventas para el año 2013 es seguir con la apertura de nuevos clientes en Europa y Canadá para diversificar el riesgo y tener varias opciones de mercado, aprovechar las fiestas que existen en diferentes mercados a lo largo del año para asegurar las ventas en todas las épocas.

Es importante para la empresa seguir participando en ferias, en visitas a clientes y en busca de nuevos mercados que puedan ayudar a lograr los presupuestos proyectados.

Se llevará un control eficiente de costos y gastos para poder cumplir con los presupuestos del año 2013 y se establecerán estrategias para cumplir con las ventas presupuestadas.

Atentamente,


Alfredo Pallares Troya
Gerente General

