

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPANIA ANDEAN FLOR S.A.

Fecha: 27 de Abril de 2006

Señores Socios:

Dando cumplimiento a la resolución N. 90-1-5-3-006 del 15 de mayo de 1990. Publicada en el Registro Oficial N. 445, detallo a continuación el informe de gerencia del ejercicio económico de la Compañía Andean Flor S. A. en el año 2005.

1. Informe Administrativo

Siguiendo con la política fijada por la Empresa que no es otra que la Especialización en la producción de aquellas rosas de calidad y dirigidas a nichos de mercado específicos, además de una óptima adecuación al medio de desarrollo en donde claramente se establecen ventajas respecto a la industria, como es el menor tiempo de crecimiento, desarrollo y maduración del producto exportable, en el año 2005 también se han realizado importantes renovaciones conjuntamente con innovaciones productivas que persiguen el objetivo de optimizar la producción a gran escala.

Con la meta Principal de la Organización que es la Especialización en la producción, se han establecido también objetivos específicos, que son:

- Orientación de la Finca a las Épocas Festivas (Valentín, Mujer, Madres, Otoño)
- Nuevos Mercados de Consumo (Rusia)

La estrategia de especialización adoptada requiere una constante preparación y capacitación del personal, sin embargo, el efecto de variabilidad se reduce significativamente al reducir las bases que lo originan. En el año 2004, se manejaban 21 variedades diferentes, para Febrero del 2005 se redujo el número de variedades a 11, para Diciembre del 2005 se redujo a 9 variedades y finalmente, en la actualidad se manejan 6 variedades. En el Cuadro Nro. 1 se detalla la distribución actual de la Finca. En el Cuadro Nro. 2 se detalla la participación porcentual de las variedades. Hemos llegado al nivel óptimo en la participación de las plantas de F. Young con el 68% y de la participación Vendela de Color Blanco con un 14%. Queda todavía un 18% de la cantidad de plantas que se debe reestructurar y la idea es que la Organización sea competitiva en la producción de variedades estacionales.

Cuadro 1: Distribución actual de la Finca

Bloque	Variedad	Color	Met Prd	Situacion	Q pL	Sup m ²
1	F. Young	Rojo	Reinjerto	Prod	5.687	731
2	Vendela	Blanco	Patron	Prod	10.000	1.313
2	Vendela	Blanco	Patron	Estab	7.000	969
2	Konfetty	Bicolor	Patron	Prod	3.910	782
3	A. Gold	Amarillo	Patron	Prod	10.845	1.661
4	F. Young	Rojo	Patron	Prod	31.636	5.240
5	F. Young	Rojo	Patron	Prod	54.260	7.242
5	F. Young	Rojo	Patron	Estab	17.000	2.120
5	Vendela	Blanco	Patron	Prod	7.458	810
8	Vendela	Blanco	Patron	Prod	13.194	1.761
6	Vendela	Blanco	Reinjerto	Prod	2.790	490
6	O. Unique	Naranja	Patron	Prod	2.518	403
6	Pekuobo	Rosado	Patron	Prod	12.545	2.048
8	F. Young	Rojo	Reinjerto	Prod	18.551	3.676
8	O. Unique	Naranja	Patron	Prod	13.240	1.742
9	F. Young	Rojo	Patron	Prod	42.586	5.759
10	F. Young	Rojo	Patron	Prod	23.570	2.736
10	Skyline	Amarillo	Patron	Prod	11.683	2.128
Total					288.473	41.611

Cuadro 2: Distribución Porcentual de la Finca

Variedad	Q pL	% Part.
F. Young	193.290	68%
Vendela	40.442	14%
O. Unique	15.758	6%
Pekuobo	12.545	4%
Skyline	11.683	4%
A. Gold	10.845	4%
Total	284.563	100%

2. Informe Económico

En el Cuadro Nro 3 se detalla la comparación económica del año con el año antecedente.

Se observa una disminución en las ventas en un 25% respecto al año 2004, que, básicamente se debe a la disminución de la producción destinada a la exportación siendo un total de 1.285.028 en el 2005 en comparación con 1.705.234 en el 2004, un 25% menos en el volumen. Ahora, la disminución en el volumen de flor exportada tiene que ver básicamente con dos factores, el primero y mas importante, una errada programación de la finca en fechas de baja demanda y en segundo lugar, esta el factor productivo, desde el año 2004 hasta finales del 2005 se incrementó la cantidad de plantas de F. Young desde Enero del 2004, con una cantidad de 74.222 plantas, hasta Diciembre del 2005, a una cantidad de 141.782 plantas, un aumento de la variedad en un 91%. La implicancia relevante de este factor, es que la variedad F. Young es inferior en su rendimiento productivo, a aquellas que se erradicaron, aproximadamente en un 30%.

Cuadro 3: Comparativo Económico entre los año 2005 y 2004

Item			% Part.		% Var
	2005	2004	2005	2004	
Ingresos	\$ 357.038	\$ 477.430	100%	100%	-25%
Ventas	\$ 356.953	\$ 467.473	100%	98%	-24%
Exportacion	\$ 324.246	\$ 433.032	91%	91%	-25%
Nacional	\$ 32.707	\$ 34.441	9%	7%	-5%
Otros	\$ 85	\$ 9.957	0%	2%	-99%
Intereses	\$ 5		0%	0%	0%
Rentas	\$ 80		0%	0%	0%
Utd. Venta de Activos Fijos		\$ 9.957	0%	2%	-100%
Costos	\$ 416.258	\$ 451.814	100%	100%	-8%
Mat. Prima	\$ 57.148	\$ 62.619	14%	14%	-9%
Productos terminados	\$ 842		0%	0%	0%
Sueldos	\$ 140.240	\$ 126.340	34%	28%	11%
Comisiones	\$ 5.449	\$ 3.226	1%	1%	69%
Mantenimiento Y Reparaciones	\$ 45.223	\$ 55.350	11%	12%	-18%
Arriendos	\$ 7.722	\$ 7.254	2%	2%	6%
Censervi	\$ 8.277	\$ 7.406	2%	2%	12%
Promocion y Publicidad	\$ 583	\$ 3	0%	0%	19340%
Combustibles	\$ 1.703	\$ 1.571	0%	0%	8%
Seguros	\$ 60		0%	0%	0%
Suministros y materiales	\$ 3.558	\$ 2.088	1%	0%	70%
Transporte	\$ 10.309	\$ 11.447	2%	3%	-10%
Agasajos	\$ 2.347	\$ 1.447	1%	0%	62%
Viaticos	\$ 303	\$ 7.305	0%	2%	-96%
Agua, Energia y Comunicaciones	\$ 21.749	\$ 16.042	5%	4%	36%
Impuestos y Contribuciones	\$ 931	\$ 1.700	0%	0%	-45%
Depreciaciones	\$ 57.675	\$ 71.329	14%	16%	-19%
Cuentas Incobrables	\$ 7.978	\$ 21.971	2%	5%	-64%
Intereses y Comisiones bancarias	\$ 23.153	\$ 27.728	6%	6%	-16%
Intereses a Terceros	\$ 10.040	\$ 10.989	2%	2%	-9%
Otros Gastos	\$ 7.731	\$ 16.000	2%	4%	-52%
IVA Cargado al Gasto	\$ 3.236		1%	0%	0%

Referente a los costos, hay una disminución en los costos totales de un 8%. Donde son importantes las disminuciones en el mantenimiento y las reparaciones, en las cuentas incobrables y en las Depreciaciones.

3. Conclusiones y Comentarios

- 3.1. Hay una pérdida importante en la gestión del año 2005, básicamente por las razones mencionadas, sin embargo, hay que tener en cuenta que la estrategia adoptada por la empresa se basa en una reestructuración gravitante en las variedades y métodos de producción, lo que involucra un fuerte programa de inversiones. Teniendo en cuenta esto, se tiene programado llegar a la capacidad instalada de la empresa en el año 2007.
- 3.2. La ventaja de la estrategia de la empresa está en especializarse la producción de pocas variedades, consideradas Premium por sus condiciones de calidad y orientarlas a mercados específicos, demandantes de dicho producto. Este año se ha logrado la inserción de nuestros productos de exportación al mercado ruso con una muy buena aceptación y, en el transcurso del periodo, se han consolidado dos clientes importantes en Rusia.
- 3.3. Finalmente, la salud financiera de la empresa es muy buena, debido básicamente a su activo no depreciable, lo cual representa una muy buena garantía para ayudar a la operación y gestión.

Agradezco la confianza depositada en mí,

De los señores accionistas

Ing. Teodoro Acosta A.
GERENTE GENERAL
ANDEAN FLOR S. A.