

INFORME GERENCIAL DE LA EMPRESA ROSEFARM S.A. CORRESPONDIENTE AL PERIODO ENERO- DICIEMBRE DEL 2008.

INTRODUCCION

Durante el año 2008 se realizaron mejoras a nivel de finca, ya que se implemento a partir del mes de junio la Post-cosecha la misma que empezó a funcionar a partir del 6 de octubre del 2008, con la cual se empezó a procesar la flor en la finca.

Rosefarm S.A. se encuentra actualmente vendiendo su flor a través de una comercializadora, y procesando directamente desde sus instalaciones de Post Cosecha con el fin de poder comercializar directamente su flor y así poder consolidarse, en el mercado internacional, respaldada por la calidad.

CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE ACTAS DE DIRECTORIO

No hubo resoluciones que hacer cumplir

PROCESO DE PRODUCCION

Se continúa con las labores culturales del cultivo, la fertilización estuvo a base de nitratos de amonio, nitrato de potasio, nitrato de calcio, sulfato de potasio sulfato de magnesio, complementando con fertilización foliar con Ca, micro elementos como boro y bioestimulantes foliares con el fin de estimular la brotación de nuevas yemas, además de aplicaciones preventivas de pesticidas para patógenos tanto del follaje como del suelo lo que se deberá aplicar de forma preventiva y no de forma curativa ya que esto causaría un descenso en el nivel productivo de la planta, por lo que se tendrá un monitoreo continuo del cultivo. Adicional a esto se dará tratamientos específicos dentro de los bloques si se lo necesitará hacer.

GESTION Y PROCESO DE COMERCIALIZACION

La gestión y proceso de comercialización a partir de octubre del 2008 se lo realiza directamente, ya que se implementó las instalaciones de Post Cosecha con el fin de procesar directamente la flor y mantener un mayor control de calidad para la exportación, razón por la cual se procedió a contratar personal para el área de Comercialización y de esta manera Posicionar el nombre de ROSEFARM S.A. a nivel Internacional.

GESTION DEL PROCESO DE ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS.

El activo más grande de una empresa es el Capital Humano por lo que la empresa ROSEFARM S.A. está empeñada en elevar la conciencia de todos sus trabajadores para así lograr incrementar los niveles de eficiencia y eficacia y productividad en la empresa, así como bajar el índice de Rotación de Personal.

GESTION DEL PROCESO DE FINANZAS Y ECONOMIA

1. Perfil de la inversión

Para el periodo del 2008 la inversión de la empresa Rosefarm esta estructurada con el 21.61% en el activo corriente y el 71.02% en el fijo y 7.37 en el activo diferido.

Se procedió a sembrar variedades nuevas erradicando variedades antiguas con el fin de que puedan a traer el interés de nuestros clientes.

Durante este período también se realizaron pagos de regalías a varios Obstantores de permisos de plantas.

Con respecto al activo fijo este disminuye por efecto de la depreciación.

2. Estructura de Financiamiento

Las deudas con los accionistas es del 19.45% y la obligación bancaria 27.32% constituyen los valores más importantes del financiamiento, en cuanto a las otras deudas estas son normales, con respecto al período promedio de pagos se incrementa de 45 a 60 días. El patrimonio se mantiene en Positivo por el Aporte de Futuras Capitalizaciones.

CONCLUSIONES

- Se han realizado préstamos con el fin de poder financiar la construcción de la Postcosecha, cuarto frío, e implementación de la misma con maquinas y equipos que permitan el correcto funcionamiento de estas instalaciones y el continuo trabajo de la empresa.



Srta. María Luisa Hidrobo
Gerente General
ROSEFARM S.A.