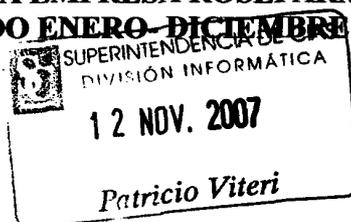


**INFORME GERENCIAL DE LA EMPRESA ROSEFARM S.A.  
CORRESPONDIENTE AL PERIODO ENERO-DICIEMBRE DEL 2006.**



**INTRODUCCION**

El mercado de la Floricultura se encuentra inmerso en una economía mundial globalizada, donde el intercambio de productos entre los diferentes lugares del mundo se ha transformado en una práctica común. Formando parte de este intercambio, los países ubicados en el hemisferio sur, presentan la ventaja competitiva de tener una producción en contra estación con los principales mercados del mundo ubicados en el hemisferio norte, como Rusia, Europa y Estados Unidos.

El Ecuador, país ubicado en la mitad del mundo, desarrolla la floricultura con fines de exportación desde hace ya dos décadas, tiempo en el cual las empresas se han ido consolidando en el tiempo.

Rosefarm S.A. se encuentra actualmente vendiendo su flor a través de una comercializadora, sin embargo esta realizando el estudio de factibilidad para implementar las 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 de su producto que tiene una amplia demanda que a veces choca con la programación de producción presupuestada debido a las condiciones climáticas inestable y preocupantemente imprevisible que han influido negativamente en las expectativas de todo el sector productivo de flores.

Pese a las dificultades presentadas por el cambio de administración y oficinas durante el año 2006 se ha tratado de controlar gastos en todas las áreas con el fin de bajar los altos costos de producción, las metas para este período han sido logradas parcialmente, seguimos trabajando para alcanzarlas con el fin de que la empresa pueda obtener resultados positivos, porque sabemos por qué existimos, practicamos principios y valores corporativos, miramos en el horizonte qué queremos ser, que resultados deseamos alcanzar, que necesitamos para lograr esas metas y a través de nuestro capital humano preparado y a procesos eficientes aspiramos a tener siempre clientes encantados y accionistas satisfechos.

**CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE ACTAS DE DIRECTORIO**

- Aceptación renuncia Dr. Iván Enrique Hidrobo Cueva, Designación de Nuevo Gerente General, Srta. María Luisa Hidrobo Cueva.

Aceptación por parte de la Srta. María Luisa Hidrobo como Gerente General durante el período de CINCO AÑOS.

*Marta*

## **PROCESO DE PRODUCCION**

### **OBJETIVO GENERAL: MEJORAR EL CULTIVO**

#### **Objetivos Específicos:**

- Mejorar la estructura de la planta mediante un pinché de mantenimiento
- Levantar registros climáticos y de enfermedades para sustentar la producción vs. Presupuesto

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.

Se realizara deshierbas manuales y con herbicidas con el fin de mantener bajo control la proliferación de malezas. Se tomará muestras de suelo y foliar para monitorear la fertilidad y pH del suelo y la asimilación de la planta. Se regara con lectura de tensiometros.

La actividad metabolismo de los seres vivos esta ligado directamente con la temperatura.

#### *Generalidades*

Primero tenemos que definir.

*Crecimiento:* implica un aumento del tejido (es decir un aumento del citoplasma y por lo tanto un aumento irreversible de la masa celular).

*Desarrollo:* son los cambios fisiológicos graduales que sufre el vegetal y que culminan con la expresión de los genes de la floración; siendo la capacidad para generar gametos la mejor expresión del desarrollo.

Ambos procesos, crecimiento y desarrollo, están influidos, y en algunos casos determinados por las condiciones del medio. Es común que las necesidades del proceso de desarrollo no coincidan con las del crecimiento, y a veces pueden ser opuestas, es decir que las condiciones que favorezcan el desarrollo tiendan a detener el crecimiento y viceversa.

*uuu*

## Factores que influyen en el crecimiento de las plantas

1. Presión de oxígeno: cuando la presión atmosférica del oxígeno disminuye hasta niveles críticos, el crecimiento también disminuye, y se sabe que cuando esta presión es menor del 1 %, el crecimiento se detiene.
2. Respiración: las plantas con crecimiento activo tienen una alta tasa de respiración.
3. Agua y nutrientes: el H<sub>2</sub>O favorece el crecimiento dentro de ciertos límites, una falta (sequía) o un exceso (inundación) de ésta hacen disminuir el crecimiento. El H<sub>2</sub>O mantiene los nutrientes en solución para que la planta los pueda absorber, por lo tanto debe haber un balance hídrico óptimo.
4. *Condiciones ambientales:*
  - a. climáticas: por ejemplo zonas de vientos y lluvias excesivas que estimulan o inhiben el crecimiento.
  - b. Temperatura: el aumento de ésta dentro de ciertos límites favorece el crecimiento por activación de sistemas enzimáticos que favorecen reacciones metabólicas (que llevan al crecimiento de la planta).
  - c. Luz : es el factor ambiental más importante, actúa de dos formas:
    - 1- indirectamente: a través de la FOTOSÍNTESIS; los pigmentos involucrados son la clorofila y sus derivados.
    - 2- Directamente: en un proceso llamado FOTOMORFOGENESIS, por el cual las plantas captan la luz a diferentes longitudes de onda y estas señales luminosas generan cambios fisiológicos que afectan el crecimiento.

## GESTION Y PROCESO DE COMERCIALIZACION

La gestión y proceso de comercialización como se manifestó anteriormente esta a cargo de una sola empresa y de sus empleados, se desea implementar las Instalaciones de Post Cosecha con el fin de procesar directamente la flor y mantener un mayor control de calidad para la exportación, así como contratar personal para el Proceso de Comercialización y de esta manera Posicionar el nombre de ROSEFARM S.A. a nivel Internacional buscando precios de flor de acuerdo a los altos niveles de calidad y según los sellos de organizaciones internacionales que mantiene en la actualidad para poder establecer un precio tentativo en el mercado ya que el precio de venta que se manejaba en la finca no tenía relación con los competidores internacionales.

De esta manera se creó una absoluta fidelidad con el cliente aumentando la credibilidad y la confianza en nuestro producto.

## 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.

La actual Gerencia esta empeñada en derrotar la mediocridad y el conformismo venciendo el temor o enfrentar la resistencia al período de transición en el proceso de

*Wanda*

cambio, a través de un liderazgo acertado para lograr que el personal no se resista al cambio y tenga un contrato psicológico con la empresa.

## **GESTION DEL PROCESO DE FINANZAS Y ECONOMIA**

### **1. Perfil de la inversión**

Para el periodo del 2006 la inversión de la empresa Rosefarm esta estructurada con el 10,00% en el activo corriente y el 84,00% en el fijo y 6.00 en el activo diferido.

Durante el segundo semestre de este año se inicio la construcción e implementación del bloque 12, sistema de riego, estructura, plásticos, como parte del proceso de crecimiento de la finca, también se realizó inversiones en plásticos para mantenimiento de bloques de la finca.

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 47.00% y la obligación bancaria 23.00% constituyen el valor más importante del financiamiento, en cuanto a las otras deudas estas son mínimas, con respecto al período promedio de pagos se incrementa de 30 a 45 días. El patrimonio se disminuye con respecto al año anterior por la pérdida acumulada.

## **CONCLUSIONES**

- Se ha utilizado el efectivo en pagos de las cuotas de la obligación bancaria, crecimiento de la finca con la implementación del BLOQUE 12 y mejora de las instalaciones y operación de la empresa.

**ROSEFARM S.A.**



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