

**INFORME GERENCIAL DE LA EMPRESA ROSEFARM S.A.
CORRESPONDIENTE AL PERIODO ENERO- DICIEMBRE DEL 2007.**

INTRODUCCION

Debido a los cambios de administración, instalación e implementación de sistemas contables a finales del año 2006 y durante el año 2007, tanto en la finca como en las nuevas oficinas de Quito, la empresa tuvo que atravesar momentos difíciles de transición, para poder trabajar de manera independiente.

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.

CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE ACTAS DE DIRECTORIO

- Reclasificación de la cuenta Prestamos Socios la misma que se encuentra en el Pasivo va como APORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES, en el patrimonio.

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 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



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 2007 la inversión de la empresa Rosefarm esta estructurada con el 13.56% en el activo corriente y el 78.13% en el fijo y 8.31 en el activo diferido.

El bloque 12 se terminó y se procedió a sembrar variedades nuevas 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 23.26% y la obligación bancaria 25.25% 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 30 a 45 días. El patrimonio cambia sustancialmente por el resultado Positivo y por el Aporte de Futuras Capitalizaciones.

CONCLUSIONES

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



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

