



EGALAR S.A.

**INFORME ANUAL DE GERENCIA
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2009**

MES	2007	2008	2009
enero	661.645	639.894	605.146
febrero	394.085	538.525	465.295
marzo	403.640	397.498	499.110
abril	669.170	691.193	752.164
mayo	448.689	365.718	516.656
junio	350.944	433.931	444.961
julio	514.465	452.391	458.392
agosto	440.528	667.236	417.058
septiembre	358.122	378.319	530.037
octubre	415.489	518.052	557.898
noviembre	464.906	569.027	602.055
diciembre	388.670	378.430	367.163
TOTAL	5.510.353	6.030.214	6.215.935

2.) Estructura de costos

Los costos y gastos de la operación durante el ejercicio en mención se los resume a continuación: (en dólares americanos)

2009

1. Costos Directos	160,837.87	16.89%
2. Costos Indirectos	447,883.94	47.03%
3. Depreciaciones	163,891.44	17.21%
4. Gastos Administrativos	79,671.33	8.37%
5. Gastos de Venta	44,894.72	4.71%
6. Otros Egresos	55,076.15	5.78%
TOTAL	952,255.45	100.00%

3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US \$ 800.982,82, los ingresos por venta de flor nacional y otros son de US 86.046,55, y créditos en ventas US \$ 82.397,74. Esto arroja un total de ventas de US \$ 804.631,63.

4.) Resultados



VENTAS 804,631.63

Costos Directos 160,837.87

Costos Indirectos 447,883.94

Depreciación 163,891.44

COSTO DE VENTAS 772,613.25

UTILIDAD BRUTA 32,018.38

Gastos de Administración 79,671.33

Gastos de Venta 44,894.72

UTILIDAD OPERATIVA (92,547.67)

Menos Gastos Ingresos Financieros 55,076.15

UTILIDAD PERIODO (147,623.82)

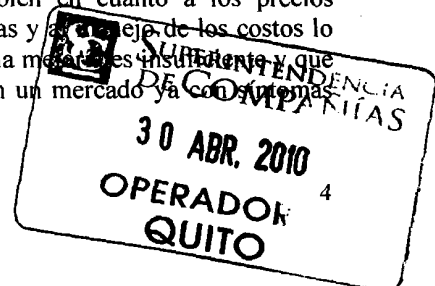
C.) Conclusiones y proyecciones

Finaliza un año particularmente difícil para nuestro sector. La crisis mundial, la baja en los mercados, la poca demanda de productos que como las flores no significan primera necesidad, y la baja en el poder adquisitivo de la población mundial en general se han mostrado como las principales tendencias de la industria en el 2009. Esto ha provocado que no se puedan alcanzar los objetivos planteados a inicios de año, en cuanto a ventas y precios promedio, y que el resultado de la compañía sea algo menor que aquel del 2008.

Adicionalmente en nuestro país, la consolidación de un gobierno socialista con tendencia a un alto gasto fiscal, ha resultado en un incremento en los costos tanto por las reformas tributarias, como por los excesivos controles en temas ambientales, de documentos de exportación y las trabas para recuperación de IVA en exportaciones. Todo esto, sumado a la escasez y los altos costos de insumos, han afectado el resultado del año 2009 de manera dramática. También hubo un incremento en el costo de la mano de obra, rubro que tiene un peso significativo en la estructura de costos de la empresa.

Sin embargo creo que también ha habido aspectos positivos en nuestra gestión durante el 2009. Se reestructuró los programas de fertilización y aplicación de químicos, y se logró bajar el costo de estos hasta en un 30% durante el año, sin afectar la calidad del producto. Creo que este es un dato definitivo que nos beneficiará mucho en el futuro. También se intentó mantener controlados y mejorar los costos de mano de obra y administrativos.

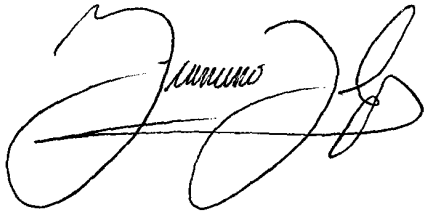
En el sector de las flores de verano, ha habido en los últimos 12 meses un éxodo de los principales competidores de nuestra empresa. Esto ha resultado en una mejoría en la demanda de nuestros productos en el mercado y alguna mejoría también en cuanto a los precios obtenidos. Ha sido un año de leve mejoría en cuanto a las ventas y a la mejora de los costos lo cual ha sido un arduo trabajo, sin embargo todavía creemos que la mejora es insuficiente y que debemos seguir por este camino. Creemos que en el 2010, con un mercado ya con sistemas



mas saludables, y habiendo quedado poca producción de aster y solidago en el país, seguramente obtendremos todavía mejores resultados.

Seguimos trabajando constantemente en el control de costos en la finca, y también a nivel administrativo, ya que cultivamos productos de márgenes pequenos y por ende cualquier gestión que se pueda hacer en los costos afecta el resultado notoriamente. Tenemos que hacer una gestión en ventas para poder aprovechar un mercado que tenemos la certeza que será mejor que en el pasado debido a la mejoría de la economía mundial y también a la ausencia de competidores importantes en el país. Necesitamos en estos meses por venir, entrar en un proceso de capitalización de la compañía para evitar los índices de patrimonio negativos que tenemos actualmente y también en un proceso de renegociación de deuda con el Banco Pichincha, temas que serán cruciales para el futuro de nuestra empresa. Creemos que los tiempos para la industria florícola van a mejorar y también que nuestra empresa deberá estar preparada y mantenerse atenta para aprovechar las oportunidades que puedan presentarse con esta mejoría.

Econ. Francisco Egas

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Francisco Egas', with a horizontal line drawn through the middle of the signature.