



**EGALAR S.A.**

**INFORME ANUAL DE GERENCIA  
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2008**

Señores accionistas:

Me es grato poner a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al ejercicio económico del año de 2008.

## **A.) ASPECTOS GENERALES**

Si bien ha sido otro año muy difícil, matizado por la crisis mundial desatada en el segundo semestre, y un clima cada vez más cambiante en nuestro país, y que complica muchísimo la actividad de floricultura, durante el año 2008, vale la pena recalcar dos aspectos importantes:

Se tomó una decisión con respecto a poner en marcha un proyecto de siembra para temporadas altas. La experiencia de años anteriores en el mercado, nos graficó que durante las épocas de San Valentín y Día de la Madre la demanda por nuestros productos crece exponencialmente, y que nosotros no teníamos la capacidad para manejar esa demanda, ya que, si dejábamos espacio suficiente para esas siembras en los espacios regulares de la finca, durante el resto del año desperdiciábamos este espacio, lo cual trae consigo algunos costos y nos vuelve sumamente ineficientes. Por ende durante estas temporadas, dejábamos pasar oportunidades de negocio muy importantes con nuestros clientes existentes, provocando además que estos se obliguen a tratar con otros proveedores de Aster y Solidago durante el año para poder solventar sus necesidades durante los picos. Fue por esto que a partir de este año se tomó la decisión de hacer siembras exclusivamente para estos periodos en un terreno aledaño, así, evitamos tener costos en este terreno durante la época baja, y aprovechamos estas siembras para las temporadas altas. El primer semestre del 2009 nos dará o quitará la razón de haber tomado esta decisión.

Además se reestructuró el departamento de ventas y estamos en busca de aumentar el personal, ya que se ha incrementado la base de clientes, y creemos necesario el dar un excelente servicio y mejorar la llegada a todos ellos para así mejorar también nuestras Ventas.

## **B.) ANALISIS DEL EJERCICIO**

### **1.) Producción y productividad**

1. La producción total fue de 9.161.430 tallos, las bajas de tallos anual fue de 941.235 tallos, 1.183.709 tallos de nacional y 6.030.214 tallos exportados.

El resumen de producción exportada es el siguiente (en tallos):

MES	2007	2008
Enero	661,645	639,894
Febrero	394,085	538,525
Marzo	403,640	397,498
Abril	669,170	691,193
Mayo	448,689	365,718
Junio	350,944	433,931
Julio	514,465	452,391
Agosto	440,528	667,236
Septiembre	358,122	378,319
Octubre	415,489	518,052
Noviembre	464,906	569,027
Diciembre	388,670	378,430
<b>TOTAL</b>	<b>5,510,353</b>	<b>6,030,214</b>

## 2.) Estructura de costos

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

### 2008

1. Costos Directos	183,403.36	18%
2. Costos Indirectos	459,520.10	44%
3. Depreciaciones	163,949.92	16%
4. Gastos Administrativos	101,551.11	10%
5. Gastos de Ventas	33,201.73	3%
6. Otros Egresos	101,914.40	10%
<b>TOTAL</b>	<b>1,043,540.62</b>	<b>100%</b>

## 3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US \$ 605.590.44, los ingresos por venta de flor nacional y otros son de US 113.498.53, y créditos en ventas \$71.030.01. Esto arroja un total de ventas de US \$648058.96.

## 4.) Resultados

<b>VENTAS</b>		<b>648,058.96</b>
Costos Directos	183,403.36	
Costos Indirectos	459,520.10	
Depreciación	163,949.92	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b>806,873.38</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>-158,814.42</b>
Gastos de Administración		101,551.11
Gastos de Venta		33,201.73
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>-293,567.26</b>
Menos Gastos ingresos Financieros		101,914.40
<b>UTILIDAD DEL PERIODO</b>		<b>-395,481.66</b>

### C.) Conclusiones

Culminamos un año particularmente difícil para nuestra empresa. A inicios de año augurábamos una mejora considerable en los resultados comparando con lo logrado en el año 2007, y sin embargo la crisis mundial desatada durante el segundo semestre del año, sumada a la variabilidad del clima durante el año 2008 hicieron que en este año la industria de la floricultura en general y nuestras operaciones por supuesto, se vean afectadas en gran medida.

Se ha realizado cambios importantes en el departamento de ventas durante este año, lo cual era absolutamente necesario. Los resultados de dichos cambios empiezan a mostrarse a partir de los últimos meses del año, especialmente durante Octubre y Noviembre donde logramos mejorar los precios de venta y también logramos establecer nuevas relaciones comerciales con clientes importantes que sin duda ayudaran mucho a la empresa durante el ejercicio 2009.

Sin embargo hemos logrado mantener nuestra estructura de costos, y controlarla efectivamente así pudiendo minimizar el efecto en los resultados, que si bien continúan siendo negativos, considerando el estado del sector y de nuestro resultado en años pasados, nos hacen augurar una mejoría para el año 2009.

Además durante el año 2009, veremos los resultados del proyecto de siembras adicionales para las temporadas altas, lo cual incrementa nuestras expectativas de Venta durante los periodos de San Valentín y Día de la Madre, y si logramos esto, le daríamos a la empresa el flujo adicional que necesita para ir cumpliendo con todas sus obligaciones a tiempo.

Es importante además señalar que este año será crucial en cuanto a la participación de los socios en la vida de la empresa, ya que al presentar un patrimonio negativo, se vuelve imperativa una capitalización durante el 2009, que nos permita continuar en marcha. Esta capitalización si bien ya se viene planificando desde mediados del 2008, tendrá que hacerse efectiva durante el ejercicio 2009.

Ya en un sentido mas general, si bien creemos que el primer semestre del 2009 será muy difícil para nosotros, por la crisis mundial que se atraviesa, y por las trabas y costos adicionales que el gobierno actual ha impuesto a la producción y exportaciones, creemos también que el sector ha entrado en una crisis definitiva, que hará que en el corto y mediano plazo, muchos actores dejen el negocio, y por ende baje la oferta efectiva de flores en los mercados mundiales, así cambiando mucho el horizonte de nuestro negocio para el futuro.



**Econ. Francisco Egas**