PICASSO ROSES COMPAÑÍA LIMITADA

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013

1) Entorno

Entre los hechos más relevantes del año 2013 debemos destacar la perdida de las preferencias arancelarias andinas ATPDEA, a consecuencia de ello, las rosas ecuatorianas empezaron a pagar desde el mes de Julio un arancel del 6,8%. Durante este tiempo no hemos visto una disminución en la compra de nuestros clientes americanos, sin embargo, constituye una alerta a considerar para el siguiente año.

Ha sido de principal preocupación de la Gerencia General el reordenamiento administrativo de la empresa, consolidando el equipo de comercio exterior y técnico, hechos que nos ha permitido posicionarnos mejor en el mercado y orientar la producción de la empresa de una mejor manera.

Se inició los trámites para el aumento de capital de la compañía, tema que al momento se encuentra en análisis por las autoridades competentes.

El constante incremento de salarios decretado por el gobierno durante los últimos años , genera un importante impacto en los costos de producción de las empresas, en especial en las intensivas en mano de obra, como es el caso de las de flores.

2) Resultados Financieros

La empresa ha venido arrojando perdidas durante los últimos años, situación que ha puesto en riesgo la continuidad de la operación.

La pérdida registrada para el año 2013 asciende a 108 M un 83% inferior a la del 2012.

- Producción y Flor Nacional

La producción total del año 2013 fue de 6.310 M tallos, lo cual representa un 6% mas comparado con el año 2.012 y un 4% menos comparado con el presupuesto.

La flor nacional alcanzó un nivel del 12,4% con respecto a la producción, 5 puntos inferior comparado con el año 2.012, y 0,4 puntos mas comparado con el presupuesto (12%).

- Ventas

Durante el 2013 exportamos 5.414 M tallos, lo cual representa un 19% mas, comparado con el año 2.012, y un 5% menos comparado con el presupuesto.

Obtuvimos ingresos por USD 2.244 M, un 35% más comparado con los registrados en el año 2.012, y un 1% mas de lo presupuestado.

El precio medio conseguido en el año fue de 0,38 cents, 4 centavos mas que el año pasado, y un centavo menos comparado con el presupuesto.

- Bajas

Se dieron de baja 184 M tallos que no pudieron ser colocados en el mercado, que representa un 3,3% de la oferta exportable Vs un 4,26% comparado con el año pasado. Dichas bajas se concentran principalmente en los meses de verano donde la demanda baja de manera importante en nuestros principales mercados y en aquellas variedades de poca demanda, que han sido objeto de renovación para el próximo ejercicio económico.

- Costos

El total de costos de la empresa estuvo en USD 2.352 M, un 2% mas con respecto a los costos del 2.012, y un 9% mas comparado con el presupuesto.

Resultados

En el presente ejercicio económico se obtuvo una pérdida de USD 108 M, un 83% inferior con respecto al año anterior, y un 249% menos, comparado con el presupuesto. Esta perdida obedece en buena parte a ajustes relacionados a la adopción de normas NIIF en la parte correspondiente al reconocimiento de interés implícito en la cuenta por pagar socios.

3) Hechos relevantes

Certificaciones

La empresa renovó la certificación Flor Ecuador y certificó en normas BASC.

Precios de Transferencia

De acuerdo a los requerimientos de ley, la empresa no está obligada a realizar un estudio de precios de transferencia, al no existir partes relacionadas.

4) Propiedad intelectual

La empresa cumple con todas las leyes de propiedad intelectual. Existen licencias vigentes para el cultivo de todas las variedades de rosa, así como también las respectivas licencias de software usados en todos los procesos.

5) Recomendaciones para el año 2014:

Las principales recomendaciones de la Gerencia General son las siguientes:

- Buscar mas eficiencias en la actual estructura de costos.
- Mantener el porcentaje de variedades rojas por arriba del 30%.
- Consolidar mejor el número de plantas sembradas por cada variedad, de manera que se pueda ofrecer al mercado cajas sólidas por variedad y tamaño, lo que al momento no es posible.
- Diversificar la cartera de clientes, de manera que nos permita colocar los remanentes actuales, en nichos de mercado aun no explorados por la empresa.
- Hacer erradicaciones de variedades con características fisiológicas que no cumplan con los parámetros de calidad y rentabilidad que espera la empresa. Se recomienda la erradicación total de la variedad Forever Young.
- Mantener las certificaciones internacionales que tenemos actualmente.

Atentamente,

Diego Naranjo
Gerente General
PicassoRoses Cia.Ltda.

Quito, Febrero de 2.014