

Señores Junta de Accionistas Maxiросes SA

Presentes

Quito, 17 de junio de 2013

RESUMEN EJECUTIVO

I) Condiciones de producción: en el año 2012, Maxiросes SA, aunque definitivamente instalada desde el 2011 en el nuevo sitio de producción, tuvo que sufrir una enorme calamidad por una muy importante restricción del abastecimiento de agua de riego debida a arreglos en el canal principal y luego una sequía fuera de lo común. La falta de disponibilidad de agua obligó a sacrificar la producción del 75% de las plantas poniéndolas en estado de dormancia durante casi tres meses. Se estima que estas medidas extremas, además de provocar una mortalidad excepcional, causaron una caída de producción del orden de los 150 a 200.000 tallos o sea un lucro cesante de entre 60 a 80.000 USD.

La producción alcanzó sin embargo casi 1.900.000 tallos, representando un incremento del 60% con respecto al 2011 pero una diferencia del 10% por debajo con respecto al presupuesto (equivalente a la pérdida de producción por falta de agua).

El cultivo de callas fue totalmente sacrificado y no se pudo iniciar con la producción en el 2012; se espera poder recuperarlo durante el primer semestre 2013 para producir a partir de junio.

II) Evolución del mercado : El mercado se contrajo bastante en el 2012 con respecto al año anterior. Se vendieron 1.366.574 tallos, 18% menos de lo programado; sin embargo, el precio promedio de venta subió un 16%. Los clientes, en época de crisis, prefieren solicitar solo lo que realmente necesitan y corresponde a las órdenes que reciben, sin constituir existencias para mercado abierto. En consecuencia, están dispuestos a pagar un mayor precio para lo que esta pre-vendido. Esta tendencia parece acentuarse a inicios del 2013.

Maxiroses no está sufriendo mucho del surgimiento de nuevas competencias y mantiene un portafolio de clientes relativamente estable.

III) Control de costos : A pesar de seguir asumiendo un alto % de costos fijos por el tamaño de la finca que se mantiene relativamente reducido y de tener que absorber un nuevo incremento de la nómina salarial decretado, se logró terminar el año ligeramente por debajo de los costos presupuestados (1% menos) en parte debido a la baja de producción antes mencionada. Se realizaron unos recortes de gastos en ciertos rubros como seguridad y comercio exterior, prescindiendo de estos servicios asumiéndolos directamente.

ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos se duplicaron, pasando de 218.700 USD a 472.100 USD por efecto de la adopción de las normas NIIFS y la revalorización de las inversiones existentes. Por ende el nivel de depreciación se incrementó significativamente.

Más del 60% del activo fijo está constituido por activos biológicos (plantas), lo que provoca la distorsión arriba mencionada.

Se prosiguió con el reemplazo de ciertas variedades mediante un nuevo plan de siembra y la adquisición de material vegetativo nuevo. Se puede considerar que el área esta aprovechada de manera óptima.

AUMENTO DE CAPITAL

El 9 de abril del 2012, la Junta de accionistas acordó subir el capital social suscrito y pagado a la suma de 530.583 USD, capitalizando pasivos hacia los accionistas y cuentas de aportes para futuras capitalizaciones. Este incremento responde a la necesidad de recapitalizar Maxiroses luego de las pérdidas de los años anteriores y a una solicitud expresa de la Super Intendencia de Compañías después de considerar que la compañía presentaba condiciones para entrar en causal de disolución.

PRODUCCIÓN / EXPORTACIÓN

La productividad promedia ponderada, a pesar de los 3-4 meses de producción atípica, logra establecerse en 0.9 flor/plta/mes lo cual resulta muy aceptable tomando en cuenta las dificultades sufridas. Los rendimientos potenciales superan, con base en estos resultados,

el promedio de 1.1 flor/plta/mes. La productividad por área fue de 78 Fl/m2/año cuando el potencial debería ubicarse cerca de los 100.

La producción fue de 1.900.000 tallos, representando el 88% de las proyecciones.

Los niveles de nacional (descarte en clasificación) son aceptables aunque por encima de lo que podría esperarse. Se registra un 9% para el año.

Los niveles de bajas (no vendidos) fueron en cambio demasiado altos y alcanzaron el 18%, principalmente por un retorno de producción no deseado en el transcurso del último trimestre coincidiendo con la normalización del abastecimiento de agua de riego.

Los meses de noviembre-diciembre, al igual que años anteriores, resultaron muy problemáticos en términos de exportación; se deberá tomar medidas en el 2013 para evitar tener producción y costos correspondientes en estos meses y probablemente enero-febrero. Se prevé arrancar plantas de las variedades no rentables en estos periodos para re-emplazarlas por variedades de tallos largos y más demandadas.

VENTAS

De una producción exportable de 1.900.000 tallos, se vendieron 1.370.000 tallos generando así bajas del 18%. El volumen de ventas se incrementó en un 23% aunque aun un 5% por debajo de los niveles del 2010.

La facturación suma 560.000 USD, 40% más que en el 2011 y 18% más que en el 2010 gracias a un incremento significativo del precio unitario de venta fruto del cambio de variedades (más largos) y de una estrategia de mercadeo más agresiva. El precio unitario promedio de venta alcanza 0.41 USD por tallo vendido. Se reduce a 0.33 USD por tallo exportable al considerar el impacto de las bajas por falta de venta.

Se prosiguió con la diversificación de la cartera de clientes para incrementar las ventas en época de crisis en los mercados tradicionales. Se presenta cada vez mayores dificultades en cuanto a la cobranza, consecuencia directa de la apertura de más cuentas pequeñas. Por falta de presupuesto y de producción, no se participó en ninguna actividad de promoción significativa en 2012.

COSTOS

El costo unitario promedio de producción del periodo es de 0.34 USD por tallo, 20% menos que el año anterior a pesar de una inflación importante en insumos y mano de obra y sobre todo un incremento excepcional del valor de las depreciaciones.

Por tallo exportado, el costo se ubica en 0.47 USD, todavía por encima del precio promedio de venta. Haciendo abstracción del incremento del monto de depreciaciones, el costo promedio por tallo exportado se ubica en 0.41 USD, por debajo del precio promedio de venta.

El rubro de Personal sigue siendo el más significativo, representando el 40% de los costos seguido por los insumos (11%) y el material de empaque (9%). No se constata variación significativa en la segmentación de los costos.

El mayor incremento porcentual experimentado en el 2012 corresponde a las depreciaciones que llegan a representar el 13% de los costos luego de la transición a normas NIIFS.

RESULTADO Y FLUJO

Por sexto año consecutivo el ejercicio se cierra con una pérdida cuyo monto es de 37.741,60 USD; el valor absoluto de la pérdida es inferior al monto del lucro cesante consecuencia de la escasez de agua de riego.

Cabe recalcar que, en modo contable NEC (de no haber adoptado las normas NIIFS), el ejercicio 2012 hubiera arrojado por primera vez un resultado positivo. En efecto, la cifra de depreciaciones 2012 (86.000 USD), 50.000 USD superior a la del 2011 por revalorización de activos impacta desfavorablemente el resultado 2012.

Sin embargo, conviene destacar que el flujo de caja del año se encuentra positivo.

A pesar de la nueva pérdida, el patrimonio neto permanece significativamente positivo, alcanzando los 238.000 USD.

PERSONAL

Los índices de rotación de la mano de obra directa se mantienen altísimos generando más costos de capacitación y merma de eficiencia (por ende incremento de horas extras). No se ha logrado solucionar esta limitante crónica de la empresa.

La repartición 60/40 entre mano de obra directa e indirecta, consecuencia del tamaño reducido de la finca, sigue teniendo un impacto importante sobre el costo unitario promedio.

PROYECCIONES 2013

En el 2013, no se contemplan nuevas inversiones, exceptuando reemplazo de variedades con rentabilidad deficiente y cambio de plástico.

La producción esperada para el 2013 supera los 2.050.0000 de tallos para una exportación estimada de 1.600.000 tallos (21% de baja previendo serias dificultades por la prolongación de las crisis en los diferentes mercados) que representaría una facturación del orden de 710.000 USD gracias a un incremento de los precios unitarios principalmente generado por un mayor % de tallos largos.

El monto global de estimación de costos alcanza 670.000 USD, previendo así una utilidad del orden de 40.000 USD, manteniendo niveles de depreciación superiores a 60.000 USD.

El flujo generado alcanzaría los 100.000 USD.

CONCLUSIÓN

La experiencia del 2012 y de años anteriores muestra que Maxiroses es extremadamente vulnerable frente a cualquier imprevisto (fin prematuro del contrato de arriendo, escasez de agua, degradación del mercado), lo cual lleva a realizar un profundo análisis en cuanto a la pertinencia de permanecer en esta actividad para niveles mediocres de rentabilidad del capital y/o encontrar formas de proteger mejor la empresa de posibles calamidades :

- sinergia con otros actores del sector para realizar economías de escala,
- diversificación de las actividades y de los productos,
- contratos de producción con clientes,
- soluciones logísticas y de mercadeo que permitan incrementar el valor agregado (ventas directas mediante el sitio web),
- ...



Arnaud Causse
Gerente General
Maxiroses SA