

MAXIROSES SA
INFORME GERENCIAL
AÑO 2007

Señores Junta de Accionistas Maxiroses SA
Presentes

Quito, 26 de marzo del 2008

Antecedentes

Luego de su constitución, el 4 de Mayo del 2007, Maxiroses empezó a operar en Guayllabamba en instalaciones arrendadas (contrato de 10 años con Flores del Paraíso) procediendo a la siembra de 4 lotes de rosas (3 bajo invernadero y 1 al aire libre).

La primera fase de siembra se pudo completar a finales de julio con plantas antiguas trasladadas desde Urcuquí y mini plantas elaboradas por la propia compañía.

Al censo de plantas de septiembre, se contaba con 109.000 plantas en una extensión de 2.3 Ha. Esta área debía crecer en 0.2 Ha con la construcción y siembra de un nuevo bloque bajo invernadero para alcanzar una población de 152.000 plantas.

I. Activos fijos

El presupuesto de inversión se pudo respetar en gran medida con un excedente no previsto de apenas un 4 % (10.000 USD) debido a nuevos activos no programados inicialmente como vehículo (frente a la imposibilidad de recurrir a un leasing) y sobre todo sistema informático de explotación y el hardware correspondiente. Si bien se pudo controlar el gasto de inversión en ciertos rubros realizando así ahorros significativos, los arreglos requeridos por las infraestructuras alquiladas superaron las estimaciones con su respectivo costo.

Al cerrar el ejercicio, los activos fijos totales suman 285.000 USD cuyo 50 % esta constituido por el material vegetativo.

II. Producción / Exportación

De un presupuesto de 85.500 tallos, la producción del tercer trimestre superó los 127.000 tallos o sea casi el 50 % por encima de las previsiones. En el último trimestre del año, la producción alcanzó 318.400 contra 183.300 estimados, más del 70% por encima.

La producción vendida (410.000 tallos) esta por encima de lo programado en un 50% reflejando sin embargo un alto % de bajas (12%) debido a una producción mucho más corta que lo previsto (tallos de 30 cm no aceptados por todos los clientes).

La productividad promedia de 0.7 flor/planta/mes, con plantas nuevas y plantas en proceso de adaptación puede considerarse más que aceptable aunque ligeramente por debajo de la productividad esperada en el futuro de 1.0 flor/planta/mes

III. Ventas

Los 410.000 tallos vendidos generaron una facturación de 114.800 USD con un precio promedio de 0.28 USD. El precio promedio sufrió del % de tallos cortos.

IV. Costos

Debido al impacto de las depreciaciones y de los gastos fijos así como a una productividad inferior a la normal (inicio de producción, mortalidad excesiva de ciertas plantas trasladadas en algunas variedades más sensibles), el costo promedio de producción puede parecer exagerado : 0.84 USD / Tallo. Sin embargo, en el último trimestre se redujo sustancialmente a 0.36 USD / Tallo con tendencia a la baja.

V. Resultado

Por las razones indicadas más arriba, el ejercicio se cierra con una pérdida de 96.000 USD, reduciendo en esta medida el patrimonio de la compañía. Se aprovechará la necesidad creada por este patrimonio negativo para realizar una capitalización de un porcentaje importante de los pasivos resultantes de obligaciones hacia los accionistas. Esta medida dará más solidez aun a la sociedad y permitirá entre otros acercarnos a los proveedores de fondo con más argumentos.

VI. Personal

A lo largo del segundo semestre 2007 se consolidó un equipo de profesionales en la finca con un técnico experimentado, un supervisor de post cosecha con mira a ocupar el cargo de jefe de post cosecha, un supervisor de campo, un bodeguero y un responsable de RRHH.

La nómina de mano de obra directa cuenta con 28 trabajadores; en las oficinas de Quito se procedió a contratar un contador general y su asistente así como un responsable de ventas.

Aunque se tuvo que lidiar con altos índices de rotación en la mano de obra directa, contamos con un equipo completo y capacitado.

VII. Proyecciones 2008

Sin considerar el programa de extensión excepto el bloque 6 que entra en producción en el mes de junio 2008, el estimado de producción para el 2008 alcanza 1.550.000 tallos. El inventario final de plantas será entonces de 152.000 plantas dando una productividad promedio ligeramente superior a 1 flor/planta/mes.

La facturación correspondiente debería alcanzar 560.000, lo que corresponde a un precio promedio esperado de 0.36 USD por tallo, fruto de una mejora significativa en los porcentajes de largos.

Se elaboró un programa de cambio de imagen corporativa (cambio de empaque y de presentación, actualización del sitio web) y un plan de



marketing que incluye visitas a clientes y varios soportes de ventas. El % de bajas del 2008 debería ser casi nulo gracias a la incorporación de nuevos clientes a la cartera existente y a la experiencia adquirida en cuanto a las evoluciones del mercado a lo largo del año.

En un esquema conservador, los costos de producción alcanzarían 530.000 USD, dejando una utilidad de 30.000 USD o sea un 5% de las ventas totales. Esta rentabilidad resulta insuficiente (9% sobre valor de activos) debido al alto impacto de los costos fijos.

Con el fin de mejorar el índice de rentabilidad y generar utilidades satisfactorias, se plantea realizar un nuevo bloque de 1 Ha con variedades productivas de mayor aceptación. Este incremento de área permitiría alcanzar una meta que supere los 130.000 USD de utilidades al año con una inversión adicional estimada en 80.000 USD. Esta inversión se recupera por ende en el primer año de operación. Se proyecta realizarla con financiamiento en los meses de agosto septiembre para que la primera producción se pueda comercializar en marzo del 2009.

La rentabilidad asegurada por esta nueva inversión debería permitir una nueva extensión en el 2009 de 1 Ha adicional para acercarnos a las 5 Ha. Con mejor conocimiento del mercado y con mayor experiencia en el manejo del cultivo, esta meta es alcanzable y debería permitir una rentabilidad muy atractiva.

Conclusión

El año 2007 se puede considerar como un periodo de inicio de actividades con el respectivo costo de aprendizaje; sin embargo, las metas se cumplieron y se superaron.

Si bien se encontraron ciertas dificultades e inconvenientes en la realización del proyecto, al terminar el año, la compañía cuenta con las infraestructuras y el material vegetativo en óptimas condiciones para cumplir con los objetivos ambiciosos del 2008.



Arnaud Causse
Gerente General
Maxiroses SA