

INFORME DE GERENCIA 2013

A continuación presento a la Junta General de Accionistas el informe relativo a las actividades económicas más relevantes del año 2013

- **BREVE ANALISIS DEL RESULTADO ALCANZADO**

Si bien el resultado contable de este año no es positivo, lo cual se lo observó en el presupuesto realizado a finales del 2013, la pérdida tampoco fue tan elevada es decir que operativamente si existe una utilidad.

Los cambios que se debían tomar definitivamente fueron radicales y requería de nueva inversión, mas de 8 meses pasaron para ver los primeros resultados positivos, desde el mes de Agosto hasta Diciembre, finalmente se cumplió con los presupuestos, corrigiendo también nuestra política de ventas.

Con estos cambios positivos podríamos ser optimistas para el futuro, tenemos que mantener una política del cuidado de suelos, siembras de variedades productivas que contribuyan a la rentabilidad del negocio y por sobre todo mantener un plan de renovación de cultivos para mantener productividades altas y de muy buena calidad para proyectar a la empresa a largo plazo, sin embargo anualmente existe la elevación del costo de mano de obra la cual definitivamente afecta a la rentabilidad de los productos , por este motivo es recomendable el invertir continuamente en variedades que no solamente contribuyan marginalmente a la operación sino que también sean en todo sentido rentables. O en su defecto debería incrementarse por lo menos un 25% las áreas para poder alivianar los costos fijos a cada cultivo y de esta manera hacer rentables a los menos productivos.

- ANALISIS la Situación financiera de la compañía la cual se refleja en los Estados Financieros que a continuación

FLOR ETERNA SISA HUIÑAI S.A.

ESTRUCTURA DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	1'092.626,39
ACTIVO NO CORRIENTE	2'555.572,83
TOTAL ACTIVO	3'648.199,22
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	722.468,69
PASIVO NO CORRIENTE	1'622.993,39
TOTAL PASIVO	2'345.462,08
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	1'568.370,00
RESERVAS	93,83
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	- 122.426,56
RESULTADOS ACUMULADOS	- 16.473,72
RESULTADOS DEL EJERCICIO	- 126.826,41
PATRIMONIO NETO	1'302.737,14
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3'648.199,22

**ESTRUCTURA DEL ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL
DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2013**

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	3'915.625,08
- COSTO Y GASTOS	- 3'627.202,19
UTILIDAD OPERATIVA	= 288.422,89
<hr/>	
- BENEFICIOS EMPLEADOS LARGO PLAZO	- 72.890,00
- DEPRECIACION Y AMORTIZACION	- 228.275,24
- GASTOS FINANCIEROS	- 114.084,06
<hr/>	
PERDIDA DEL PERIODO	- 126.826,41
<hr/>	

• **ENTORNO ECONOMICO Y MERCADOS INTERNACIONALES**

❖ Entorno Económico

El financiamiento debido a los cambios urgentes de cultivos, disminución de áreas, renovación de unas e incremento de nuevas áreas hicieron del flujo económico algo muy complicado, se requirió de un aporte importante de accionistas y se incrementó la deuda bancaria, era vital dicho endeudamiento y desafortunadamente considero que el plazo mínimo de dichos créditos para su pago no deberían ser menores a 12 años, ya que con el costo en aumento de la mano de obra, la inversión o posibles endeudamientos serán necesarios para la siembra de variedades más productivas que generen rentabilidad y estabilidad, sobre todo en estos próximos 3 años en los que considero se pondrá en marcha toda la proyección de renovación de suelos, cultivos de alta densidad y experiencia mayor en el control de todos los procesos para la disminución de los desperdicios.

❖ EL MERCADO INTERNACIONAL

. USA- CANADA, aumento de órdenes en mercado americano (USA) por el mejoramiento económico del mismo, sin embargo hay mayor exigencia de los clientes en cuanto a calidad y precio. Este es nuestro mercado principal de hypericum, en gypsophilas también se ha notado un incremento en el consumo de la gypsophila grande lo cual resultaría muy positivo para posibles crecimientos de esta variedad en el futuro

. EUROPA, ha mejorado su mercado, especialmente en el sur, en relación al año 2012, Los pedidos más grandes son en gypsophila ya que en hypericum nuestras exportaciones son bajas debido al precio y a las altas producciones del África.

Es fundamental el cumplir con las políticas de ventas y cartera para evitar incremento de cartera no recuperable.

En Holanda, con nuestro cliente principal se obtuvo un crédito a 2 años para sembrar 1 hectárea de millón stars, esto se lo viene pagando mensualmente desde el mes de Agosto.

. RUSIA, también ha incrementado sus pedidos, especialmente en la nueva variedad xlence, inclusive se han realizado ya contactos directos y se ve una demanda creciente. El mercado Ruso se distingue del resto por precios más altos y pagos más rápidos, pero sigue siendo muy informal la relación, como siempre lo ha sido este negocio.

. AMERICA DEL SUR, Chile también a resultado un mercado de crecimiento se mantienen ordenes constantes, sin embargo es un mercado que baja desde noviembre hasta marzo por sus producciones locales. Es un mercado de todos nuestros productos. Brasil es un mercado que también a crecido, sin embargo por los precios bajos no es un mercado que se lo ha desarrollado.

. JAPON es un mercado bastante importante para el hypericum, se han desarrollado buenos clientes, sin embargo notamos en un cliente en particular que existe una gran competencia con la flor producida en el África, precio es el detonante de suspensión de órdenes, sin embargo

existen también las compañías que prefieren la calidad, que es justamente a lo que estamos enfocados en producir todo el tiempo, productos únicos.

La asistencia a ferias también ha generado una diversificación de la cartera de clientes, lo cual ayuda a mantener una venta constante a distintos mercados y reducir el riesgo. Por otro lado se ha generado ya un nombre el cual ya es conocido en el mercado internacional. Es muy importante el mantener la presencia en las ferias y siempre ofrecer un servicio eficiente con productos de alta calidad.

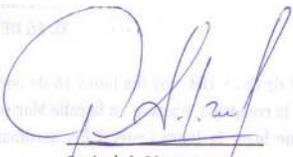
- **DATOS RELEVANTES DEL 2013**

- . Se mantiene el vivero para el auto propagación de plantas, herramienta fundamental para el cultivo en alta densidad para todos los cultivos.
- . Se reconfirma el número de plantas por variedad para lograr rentabilidad desde su siembra.
- . Se reconfirma el tratamiento al suelo para desinfección para todos los cultivos.
- . Se mantiene el uso de la malla y se cambia el proceso completo en post cosecha de gypsophila.
- . Se detiene las producciones de todos aquellos productos que no contribuían marginalmente con los costos de producción de los mismos.
- . Se mantiene el centro de costos por cada producto para su análisis mes a mes.
- . Se mantienen las certificaciones, protocolos y se cumple con las regulaciones municipales de medio ambiente como de Agrocalidad.
- . Se da prioridad a un serio cumplimiento de las normas del MRL como del IESS a través de nuestro comité de seguridad industrial.
- . Mantener todo el tiempo el control de todos los procesos productivos a través de reuniones semanales de mejoramiento continuo.
- . Asistir a las feria internacionales para mantener y abrir nuevos mercados
- . Mantener pruebas de variedades y buenas relaciones con breeders

- **CONCLUSIONES**

Dado el cambio, es de suma importancia el que la empresa mantenga sus objetivos claros a corto, mediano y largo plazo, tomando en cuenta siempre el tener productos únicos que den satisfacción a sus clientes, que genere un ambiente sano y digno a los empleados respetando todos al medio ambiente para el futuro saludable de todos quienes conformamos la empresa.

1. Inversión en el personal, dar seguridad, bienestar y capacitación continua.
2. Cumplir con todas las normas y leyes del MRL como del IESS
3. Cumplir con todas las regulaciones ambientales e invertir en las mismas.
4. Cumplir con todos los protocolos impartidos por Agrocalidad.
5. Inversión en nuevas variedades.
6. Política continúa tratamiento de suelos.
7. Renovación de cultivos en tiempos adecuados.
8. Tecnificación en áreas productivas como administrativas
9. Control eficiente de procesos para disminución de desperdicios y obtener productos únicos constantemente.



Sr. Andrés Moreano

Gerente General
Flor Eterna S.A.