

INFORME DE GERENCIA 2014

Estimados Accionistas:

Pongo a su disposición el informe de actividades de la Gerencia General correspondiente al ejercicio 2014

ANALISIS DEL RESULTADO ALCANZADO

Tenemos un resultado positivo con relación al año 2013, gracias a los cambios de procesos productivos, siembra de variedades únicas, tratamientos de suelos, mecanización de procesos, disminución y control de costos. Mejoras en la eficiencia de cosechas y desperdicios. Asistencia a ferias local e internacionales como el continuo desarrollo de la marca comercial. Inversiones en nuevas variedades de flor, entre otros. Sin embargo, el resultado es limitado para un negocio que por su naturaleza debería tener mayor rentabilidad.

La situación económica a nivel mundial es volátil, la caída del mercado Ruso y el fortalecimiento del dólar especialmente en el mes de Diciembre, tiene una incidencia grande en nuestras exportaciones ya que perdemos competitividad en los mercados internacionales.

El incremento del costo de mano de obra en promedios de más del 8% anual tiene una incidencia bastante importante en los resultados, ya que al momento representa el 50% del total del costo de producción, especialmente en la variedad de las Gypsophila.

En la parte agrícola, es de vital importancia el mantener la generación de ideas en cambios de procesos productivos que lleven a un ahorro, mantener solo variedades de rentabilidad alta y nuevamente como en el año 2012 y 2013 hacer los análisis de centro de costos de cada una y determinar su vida útil con rentabilidad. Esto implica el inicio de inversiones pequeñas en pruebas con variedades nuevas para determinar su rentabilidad y la consideración de siembras para una comercialización de estos nuevos productos.

Se debe continuar con las planificaciones presupuestadas con proyecciones para los siguientes cuatro años, con el afán de verificar que rentabilidad de que cada cultivo cumpla con los parámetros esperados. Con dicho estudio se podrán hacer los ajustes necesarios de acuerdo a las condiciones económicas y realidades de mercado del momento.

Es de mucha importancia el mantener los análisis de políticas de producción y costos para poder tener un manejo adecuado de la empresa en cada una de sus áreas para disminuir el riesgo en las inversiones.

• ***MERCADOS INTERNACIONALES***

❖ EL MERCADO INTERNACIONAL

Los mercados siguen siendo muy volátiles y esto es un dato relevante que debe ser tomado muy en cuenta para la planificación a 4 años, En los meses de Noviembre y Diciembre se vieron los cambios radicales con la baja de los precios del petróleo lo que llevo a Rusia a devaluar su moneda el 50%, y caer en una etapa recesiva. Lamentablemente tendrá un efecto negativo a nuestras inversiones realizadas el último trimestre ya que justamente era con el mercado Ruso que estábamos creciendo y que al mismo tiempo su precio nos daba un diferencial rentable bastante interesante.

El fortalecimiento del dólar también un problema muy grande, ya que si este se mantiene fuerte, podría producir un efecto negativo enorme para los importadores a nivel general, mercado asiático, y europeo en especial, ya que nuestro producto puede encarecerse de tal manera que no seamos competitivos con nuestra competencia colombiana y en especial la africana.

ESTADOS UNIDOS Y 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 Gypsophila hay un incremento en el consumo de la variedad de flor grande por tal motivo también se creció en esta variedad. Sin embargo se da un cambio drástico en este mercado por precios debido a la sobre oferta de producto que proviene de Ecuador, Europa y África por la pérdida del mercado Ruso.

EUROPA – RUSIA.- Hasta el mes de Octubre del 2014 todos los mercados parecían estar bastante estables y con consumos crecientes, en la feria de flores realizada en Ecuador se obtuvieron importantes contactos y se veía un futuro bastante interesante para la Gypsophila grande como también para mantener nuestras producciones de Hypericum constantes.

Lamentablemente el efecto Rusia y la revalorización del dólar para los meses de Noviembre y Diciembre hicieron notar sus efectos, teniendo ya llamadas de clientes en la que nos solicitaban una reducción de precios a inicios de enero 2015.

AMERICA DEL SUR.- Se mantienen muy buenas relaciones con clientes en Chile, su economía si bien no tiene el mismo crecimiento, mantiene un nivel de consumo normal, definitivamente podrá ser afectado si el dólar es más fuerte.

ASIA - JAPON es un mercado bastante importante para el Hypericum, se han desarrollado buenos clientes que buscan calidad y nuestra relación se mantiene muy buena, a pesar de las producciones africanas que llegan a mucho menor precio.

El fortalecimiento del dólar afectará definitivamente este mercado también.

La asistencia a ferias a nivel nacional e internacional 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 fortalecido la imagen de la marca comercial ETERNAL FLOWER. Es muy importante el mantener la presencia en las ferias y siempre ofrecer un servicio eficiente con productos de alta calidad.

• **DATOS RELEVANTES DEL 2014**

. Se hicieron inversiones en los sistemas contables para dar inicio a la facturación electrónica, y la adquisición de un sistema único para todos los procesos de la finca, que además de ventas involucre nomina, contabilidad e inventarios. Este nuevo sistema se lo terminara de implementar en el 2015.

. Se invierte en nuevos sistemas de riego para la finca Carolina alcanzando 1.8 hectáreas más de riego llegando a un total de aproximadamente 9 hectáreas de riego por goteo, de las 5.5 hectáreas existentes hasta el año 2010.

. Se automatiza el relleno de baldes en las post cosechas de Gypsophila, disminuyendo el costo laboral y ahorro de producto.

. Se invirtió en 1.7 hectáreas de Gypsophila XLence en finca Carolina por los pedidos requeridos por nuestros clientes y adicionalmente con este cultivo en esta finca tenemos el beneficio de una rotación de cultivos con un producto exportable, lo cual tiene un efecto doble muy positivo.

. Se compra nuevo serán antigranizo con mayor paso de luz para los sembríos de la finca Carolina.

. Se renueva la primera y segunda etapa del Hypericum Victory (verde), se acuerda que esta será la última renovación de esta variedad por su inducción muy corta, y se decide que para el futuro se busque nuevas variedades de este color verde.

. Se siembra la nueva variedad de Hypericum llamada Magical Seasons, con este color (café) se reemplazó a la variedad Coco Grando la cual resulto muy ineficiente.

. Todas las renovaciones de Hypericum se las realizó a mayores densidades logrando mejores productividades por m².

. Se inició la renovación de la variedad de Gypsophila Orión por Dynamic Love, variedad más productiva por m², esta se terminara en el mes de abril 2015.

. Se termina la recuperación de mallas metálicas tanto de la finca Primavest, como de Carolina, son más de 1000 mallas recuperadas y que ahora son utilizadas para los tutoros de los distintos cultivos ahorrando mano de obra y utilización de activos de la finca que no se daba uso.

. Se desarmó el cuarto frio de la finca Carolina el cual no prestaba ninguna utilidad y se lo instaló en Flor Eterna para el uso específico de rotación de flor en verde.

. Se invierte en la banda transportadora de flor para el área de clasificación de Gypsophila con excelentes resultados de eficiencia en movilidad y tiempos del proceso.

. Se inicia con la estandarización de todos los procesos de la compañía, áreas, productiva, medio ambiente, calidad y administrativa.

. Comenzamos el cultivo de Lisianthus por lo que adicional al cultivo se invierte en la recuperación de invernaderos y sistema de riego para el 0.65 de hectárea.

. Tuvimos presencia en la feria de Kenia, con el propósito también de ver la alternativa de cultivar allá, por las facilidades que hay en llegada a los mercados y sobre todo por el costo de mano de obra que en Ecuador es uno de los mayores problemas. Sobretodos por el costo que representa en la producción de Gypsophila. Se continuará haciendo el análisis de ésta posibilidad de expansión del cultivo durante el año 2015.

. Se realizan muchas pruebas de sustratos y medios para reducir los costos en la producción de Lisianthus.

. Se hicieron análisis de nuevos materiales orgánicos para la incorporación de materia orgánica al suelo, ya que nuestra propia producción no abastece de los mismos con los residuos vegetales. Se inicia con el uso de cascarilla de arroz, tierra negra y cascarilla de café. El beneficio adicional de estas incorporaciones al enriquecer nuestros suelos. Con este tratamiento se espera obtener una mayor duración del cultivo de Hypericum, teniendo un ahorro considerable en renovaciones tempranas por daños de suelos.

. Comenzamos la elaboración de bioles, Fertilizantes biológicos aplicados a la producción, lo que podrá reducir los costos de fertilización en un 25% en el segundo semestre del 2015

- **CONCLUSIONES**

Como vemos en el año 2014, las actividades han sido bastante numerosas, nuestro esfuerzo se ha enfocado en obtener mejores resultados en las productividades de cada cultivo, con tratamientos de suelos para que sean más eficientes al corto, mediano y largo plazo, y para cualquier actividad agrícola en los mismos. Se ha generado una conciencia de calidad que debe ser mantenida todo el tiempo. Comenzamos con alternativas de nuevos cultivos para disminuir el riesgo de mercados.

Hemos estandarizado la mayoría de todos nuestros procesos y se espera su conclusión en el año 2015. Este proceso permitirá una estabilidad en el manejo de la empresa a futuro.

Sin embargo y como se menciona al inicio, hemos enfocado todos los esfuerzos y vemos que los resultados no han sido los esperados. Tenemos que ser mucho más activos para el futuro con presupuestos anuales y proyectados a un plazo de 4 años como mínimo. Esto permitirá generar estrategias que de acuerdo al incremento de costos anual, sobretudo en mano de obra, y con mercados tan inestables. Esta proyección hará que nuestras inversiones sean eficientes y que las estrategias nos lleven a rentabilidades mayores y más estables a largo plazo.

Es también importante que la empresa mantenga sus objetivos claros, tener productos únicos que den satisfacción a los clientes. Que se genere un ambiente sano y digno a los empleados respetando todos al medio ambiente para un futuro saludable para todos quienes conformamos Flor Eterna Sisa Huiñai S.A.

Muy atentamente,



Sr. Andrés Moreano

Gerente General
Flor Eterna S.A.