

## **INFORME DE GERENCIA 2018**

Señores Accionistas:

Pongo a su disposición el informe de actividades de la Gerencia General correspondiente al ejercicio del año 2018

Manteniéndose las realidades de los mercados internacionales muy similares al 2018 con un dólar fuerte y petróleo con precios bajos, El Ecuador lamentablemente es muy poco competitivo frente a nuestra competencia directa Colombia, Perú, Centro América, Kenia y Etiopía. La firma del acuerdo comercial con la Unión Europea dio tranquilidad al sector exportador para que la problemática de competitividad no sea mayor.

El cambio de política productiva que busca el dar mayor productividad y ser más competitivos, involucró las renovaciones y crecimientos de todas las áreas de gypsophila, la inversión del cultivo del hypericum y pruebas de otros cultivos, han sido la mayor inversión en la empresa de los últimos años, misma que deberá ser amortizada de acuerdo a los lineamientos contables legales, los resultados de la misma no serán inmediatos como se mencionó en el informe del año 2017 ya que tomará casi dos años el regularizar las producciones de acuerdo al área necesaria y también a la rotación de cultivos y cuidado de los mismos que actualmente son muy necesarios.

Se ha procurado optimizar los recursos existentes y sobre todo alivianar costos indirectos que ayuden con los resultados a futuro de tal manera que a finales de noviembre se decidió el arrendar áreas colindantes a la empresa para obtener significativos ahorros en arriendo, transporte, seguridad y costos de servicios básicos.

Se ha invertido en nuevas variedades de hypericum para poder competir en los mercados internacionales, dichos códigos iniciaran sus cosechas a partir del año 2018. También se han realizado pruebas de producción de semillas de tomates como una alternativa y diversificación de producción de la compañía con el respaldo de la multinacional HM CLAUSE, resultados de la misma se lo obtendrá en junio del 2017. Se inició nuevamente el cultivo de lisianthus para probar variedades que se comporten bien en nuestra altitud y disminuyendo el gasto en relación al proyecto realizado en el año 2014 – 2018. Se da inicio a pruebas de craspedias, cultivo que saldrá en producción a finales de febrero del 2017, y se inician pruebas de limonium. La estrategia es diversificar con más productos la finca con áreas relativamente pequeñas, pero que demos un valor agregado a los clientes con un amplio abanico de productos.

### ***ANALISIS DEL RESULTADO ALCANZADO***

El resultado obtenido sin duda es el inicio de un cambio bastante drástico en las políticas productivas, esperábamos tener un resultado negativo por toda la inversión realizada este año, más aun cuando se inició nuevamente la producción y venta del hypericum después de 9 meses no haber participado en el mercado, hemos obtenido un resultado positivo lo

cual de alguna manera nos da una seguridad a futuro, donde nuestros cambios y estrategias deben estar muy bien planificados y sobre todo reduciendo el riesgo, que como sabemos dependemos de variables que no las podemos controlar.

Como habíamos mencionado en el informe de gerencia del 2017, el año 2018 tendría un flujo líquido bastante complicado por todas las inversiones antes mencionadas, se logró apalancar con créditos de accionistas, ventas anticipadas con clientes y obtener mayor crédito en tiempo de pago con proveedores. Estimamos que se deben obtener créditos bancarios para las inversiones que se mantendrán en el 2018 y 2019 ya que se proyecta que hasta mayo del año mencionado el flujo líquido se mantiene bastante ajustado tomando en cuenta una posible área necesaria de aproximadamente 30 hectáreas netas con toda la infraestructura necesaria para la producción. Se debe determinar procesos que nos haga más eficientes en el uso de suelo, para lograr por lo menos que un 75% del área esta productiva constantemente.

Las productividades por variedad estimadas el año 2018 si son alcanzables siempre y cuando todas las variedades y plantas reúnan las características fisiológicas y fitosanitarias necesarias. No siempre es así, ya que nos vimos obligados a mantener ciertas variedades de hypericum que tienen mucha susceptibilidad a los suelos y son de inducción muy temprana y adicionalmente en gypsophila encontramos una problemática de bacterias que nos ha obligado a realizar más inversiones tanto en propagaciones como en campo para que este problema no sea un limitante mayor en las producciones de la misma.

- **MERCADOS INTERNACIONALES**

- ❖ EL MERCADO INTERNACIONAL

Vemos que la diversificación de mercados y productos es una estrategia muy importante y sobre todo una fortaleza para la compañía, este año dimos inicio a la venta de flor a Australia y se han generado ya contactos con la China, la falta de producto ha hecho que este último sea un proyecto de venta para el 2019 siendo China un mercado muy grande es definitivamente donde se debe procurar llegar lo antes posible.

El mantener clientes en la mayoría de los países europeos es definitivamente una política muy importante, hemos desarrollado relaciones muy importantes con Chile y esperamos con el hypericum en producción aumentar nuestra presencia en Estados Unidos, Canadá y nuevamente Japón.

Como he mencionado anteriormente la asistencia a ferias a nivel nacional e internacional ha generado una buena distribución de clientes en el mundo, lo cual ayuda a mantener una venta constante a distintos mercados y reducir el riesgo. Por otro lado se cambió y fortaleció la imagen de la marca comercial ETERNAL FLOWER la cual se impulsó con un nuevo logotipo, un manifiesto del significado de las flores para el mundo y otros mensajes del cuidado al medio ambiente, como también la responsabilidad social y laboral.

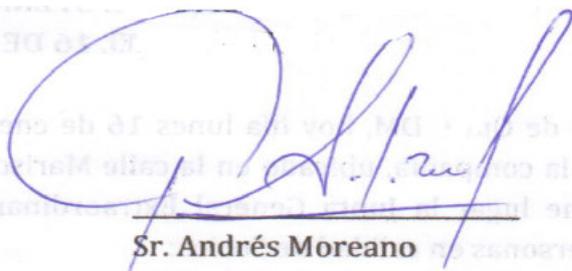
- **DATOS RELEVANTES DEL 2018**

- Se implementa el cambio de la política productiva con la renovación de toda la gypsophila.
- Se siembra nuevamente el hypericum, no todas las variedades se comportan bien a pesar de haber utilizado nuevos procedimientos, lo que requiere la urgencia de tener ya nuevas variedades que nos ayuden con esta problemática.
- Se realiza una evaluación de 230 variedades de hypericum, de las cuales se han seleccionado 5 variedades de estas las cuales nos ayudaran a resolver los problemas productivos y también facilitará el ingreso a los mercados internacionales.
- Se acuerda con el obtentor de las variedades de hypericum el recibir cada año códigos nuevos para su selección y así a futuro mantener siempre variedades innovadoras.
- Se proyecta el hypericum con 7 colores, de los cuales 5 son códigos nuevos.
- Se prueba cultivo de craspedia y lisianthus este último 9 variedades utilizando las semillas de la primera inversión para realizar una selección de variedades que puedan ser producidas constantemente, se escogerá 3 colores.
- Se inicia las pruebas del cultivo de tomate para la exportación de semilla híbrida con la empresa HM Clause.
- Se arrienda terreno colindante a finca se firma contrato con Diego Espinosa.
- Se mantiene estricto control sobre los temas de seguridad social y salud ocupacional.
- Se mantienen todas las capacitaciones sobre riesgos de trabajo y el funcionamiento continuo de nuestro comité de seguridad industrial.

- **CONCLUSIONES**

El esfuerzo en los cambios productivos y en la inversión realizada en el año 2018 deberán dar estabilidad y proyección a la empresa a futuro, es importante conocer que el proceso requiere de tiempo ya que su implementación es larga, los nuevos procesos productivos deberán mantenerse sin cambios y en control interno debe ser constante y así cumplir con los objetivos planteados para que a pesar de los cambios internacionales y los nacionales, nuestras políticas de diversificación de mercados y la producción de variedades de alta calidad siempre tengan una venta asegurada en los mercados internacionales.

Atentamente,



Sr. Andrés Moreano

Gerente General  
Flor Eterna S.A.