

## **INFORME DE GERENCIA 2019**

Señores Accionistas:

Pongo a su disposición el informe de actividades de la Gerencia General correspondiente al ejercicio del año 2019

Empiezo mi informe exponiendo la preocupante situación en la que se encuentra las empresas exportadores en el Ecuador y el Mundo respecto de la emergencia Sanitaria por el COVID, lo cual ha generado incertidumbre en los mercados internacionales, El Ecuador lamentablemente no tiene políticas económicas que sean de ayuda a las empresas en este caso de emergencia al sector exportador

Durante el año se aplicó un 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 2018 ya que tomará casi cinco 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 2019. También se han realizado pruebas de producción de semillas de tomates y vegetales como una alternativa y diversificación de producción de la compañía. 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 2019, 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 positivo 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

pequeño 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 2018, el año 2019 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 2020 y 2021 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 2019 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 por explorar pero tendremos que esperar a ver como se desenvolverá la pandemia mundial

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 para el año en curso se mantendrá incierto la participación debido a la pandemia mundial. 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.

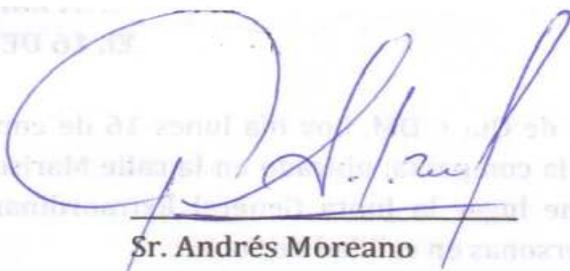
- **DATOS RELEVANTES DEL 2019**

- 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 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 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 mantiene el arriendo del 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 económica realizada en el año 2019, nos hace mantener en zozobra la proyección de la empresa a futuro por el tema de la emergencia sanitaria que afecta a las empresas exportadoras y pone en riesgo el negocio en marcha, todo esto lo valoraremos al finalizar el presente año que esperamos que la empresa pueda soportar el impacto económico que ser bastante fuerte para todas las empresas.

Atentamente,



Sr. Andrés Moreano

Gerente General  
Flor Eterna S.A.