

## INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2013

El 2013 fue un año lleno de altibajos y cambios, en especial en el área del cultivo, en el segundo semestre sufrimos una caída en la producción debido a diferentes factores entre ellos, personal poco comprometido, falta de control de los supervisores, falta de la información necesaria para la toma de decisiones, etc.

En vista de los pobres resultados obtenidos desde el mes de mayo hasta noviembre a nivel de facturación, se decidió participar en la Feria de Holanda, con el objetivo de engrosar la cartera de clientes, pero con un éxito relativamente paupérrimo.

Las ventas a nivel global en el 2013 si bien aumentaron en alrededor de un 5% no cubrieron el aumento inercial de los costos debido al tema salarial en el Ecuador. Al ser un negocio intensivo en mano de obra, la carga salarial es el factor más importante en el componente de costos de nuestra empresa. El costo de producción por los valores antes señalados paso de .25 ctv. X tallo producido en el 2012 a .32 ctv. Por tallo producido en el 2013, este incremento del 30% en los costos afecto directamente a la liquidez de la compañía, por lo cual se debieron buscar nuevas opciones como compras de insumos a crédito, préstamos bancarios de corto plazo, preventas de flor para fiestas con un considerable descuento, etc.

Nuestro principal mercado ahora es Rusia al cual enviamos cerca del 90% de nuestra producción, el restante 10 % se lo envía al mercado americano, el mercado europeo redujo ostensiblemente, debido a que se decidió terminar la relación comercial con el cliente Barile, ya que en un análisis estadístico le estábamos vendiendo a .31 ctv. por tallo en promedio, lo cual ni siquiera cubría nuestros costos de producción.

En cuanto al tema de inversiones, se está emprendiendo un programa para lograr reducir paulatinamente el uso de mano de obra en actividades donde es posible la incorporación de tecnología, por ello se instaló un sistema básico de riego, el cual nos ayuda a realizar esta actividad sin la supervisión de un trabajador, lo cual nos ha

llevado a la reducción de una persona encargada del riego, la cual se le asignó otras responsabilidades.

Este mismo beneficio se lo debe aplicar a otras áreas de la finca como son la instalación de un sistema centralizado de fumigación y la implementación de un sistema en la postcosecha, lo cual nos ayudara en principio a la obtención de datos importantísimos y certeros para una oportuna toma de decisiones.

A consecuencia de la baja de la productividad con una consecuencia baja en la calidad del producto hemos visto incrementado en un 300% la cantidad de reclamos en comparación al año pasado. Se pasó de un 1% del total de la facturación, a un 3% los reclamos por parte de los clientes. En algunos casos ellos han tenido considerables demoras en sus pagos a consecuencia de este fenómeno y en otros casos como el cliente PAG Flowers directamente se niega al pago de sus facturas de los meses de noviembre y Diciembre del 2013 aduciendo que le es imposible recuperar el dinero ya que el producto no cumplió con sus expectativas ni la de sus clientes.

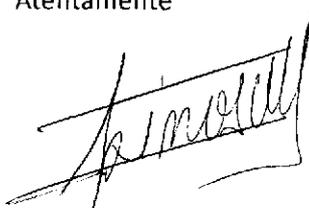
En resumen ha sido un año muy complicado, pero se ha tomado las medidas necesarias con miras a que el 2014 sea mucho mejor, se incorporó a nuestro equipo de trabajo a un ingeniero agrónomo de planta, el cual nos ha ayudado mucho con sus conocimientos en otras fincas, los resultados parciales han sido prometedores.

Quedan pendientes un gran número de trabajos que no se los pudo realizar este año por la falta de liquidez en la empresa como el cambio de plásticos de los bloques # 2 y del Bloque # 4, la renovación total de la infraestructura y plásticos del bloque # 8, la impermeabilización del reservorio # 2 para un eficiente suministro del agua de riego, la renovación de planta que ya ha cumplido su vida útil, y que es uno de los factores que está afectando a la productividad, el cambio de variedades no rentables en el cultivo que nos está encareciendo nuestro costo de producción.

Un factor exógeno a tener mucho cuidado es el cada vez más competitivo mercado de las rosas tanto a nivel local, con los productores informales que por su estructura tiene costos de producción extremadamente bajos y por la producciones de países africanos que están entrando con mucha fuerza en mercados europeos a un precio inferior,

ocasionando el consiguiente desplazamiento de nuestro producto y a la vez comprometiéndonos a tener una mayor calidad en nuestras rosas para mantener nuestros nichos de mercado.

Atentamente



Econ. Paul Espinosa Villacis

Gerente General

Rosas Del Manzano

