



ROSAS DEL MONTE ROSEMONTE S.A.

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2014

1) Entorno

Entre los hechos más relevantes del año 2014 debemos destacar la crisis económica mundial ocasionada por la caída de los precios del petróleo y el desplome de la economía Rusa trayendo como consecuencia una devaluación importante del rublo, pasando de 30 rublos/dólar en septiembre a 85 rublos/dólar al cierre de Diciembre.

Rusia ocupa el segundo lugar de las exportaciones de rosas ecuatorianas después de Estados Unidos, con un 34% de participación en ese mercado. Esta situación ocasionó una caída importante en los precios a nivel general, puesto que muchos productores reorientaron sus exportaciones a distintos mercados, trayendo como consecuencia una baja en los precios. Esto constituye una alerta a considerar para el siguiente año.

Se participó activamente en tres ferias internacionales, Rusia, Estados Unidos y Ecuador, esta última, la feria más importante de Rosas del mundo; obteniendo resultados positivos para nuestra cartera de clientes.

Se renovó el 10,97% de plantas, las mismas que al momento se encuentran en plena producción.

El constante incremento de salarios decretado por el gobierno durante los últimos años, genera un importante impacto en los costos de producción de las empresas, en especial en las intensivas en mano de obra, como es el caso de las de flores.

2) Resultados Financieros

La empresa arroja un resultado negativo de 45 M, resultante de una baja importante en la producción y la caída de los precios a nivel internacional.

- Producción y Flor Nacional

La producción total del año 2014 fue de 6.451 M tallos, lo cual representa un 4% menos comparado con el año 2.013 y un 13% menos comparado con el presupuesto.

La flor nacional alcanzó un nivel del 8,71% con respecto a la producción, 3,51% inferior comparado con el año 2.013, y 3,29% menos comparado con el presupuesto.

- Ventas

Durante el año 2014 exportamos 5.786 M tallos, lo cual representa un 1% menos, comparado con el año 2.013, y un 10% menos comparado con el presupuesto.

Obtuvimos ingresos por USD 2.694 M, monto similar al registrado en el año 2.013, y un 13% menos comparado con el presupuesto.

El precio medio conseguido en el año fue de 0,45 cents, igual que el año pasado, y tres centavos menos comparado con el presupuesto.

- Bajas

Se dieron de baja 164 M tallos que no pudieron ser colocados en el mercado, que representa un 2,14% de la oferta exportable Vs un 1,68% comparado con el año pasado. Dichas bajas se concentran principalmente en los meses de verano donde la demanda baja de manera importante en nuestros principales mercados y en aquellas variedades de poca demanda, que han sido objeto de renovación para el próximo ejercicio económico.

Costos

El total de costos de la empresa estuvo en USD 2.739 M, un 6% por arriba con respecto a los costos del 2.013, y un 9% menos comparado con el presupuesto.

Resultados

En el presente ejercicio económico se obtuvo una pérdida de USD 45 M.

3) Hechos relevantes

Certificaciones

La empresa renovó las certificaciones FLO, EurepGAP, Flor Ecuador y BASC.

Precios de Transferencia

De acuerdo a los requerimientos de ley, la empresa no está obligada a realizar un estudio de precios de transferencia, al no existir partes relacionadas.

4) Propiedad intelectual

La empresa cumple con todas las leyes de propiedad intelectual. Existen licencias vigentes para el cultivo de todas las variedades de rosa, así como también las respectivas licencias de software usados en todos los procesos.

5) Recomendaciones para el año 2015

Las principales recomendaciones de la Gerencia General son las siguientes:

- Buscar mas eficiencias para mejorar la actual estructura de costos.
- Diversificar la cartera de clientes, de manera que nos permita colocar los remanentes actuales, en nichos de mercado aun no explorados por la empresa.
- Hacer erradicaciones de variedades con características fisiológicas que no cumplan con los parámetros de calidad y rentabilidad que espera la empresa.
- Mantener las certificaciones internacionales que tenemos actualmente.
- Participar en al menos tres ferias internacionales, y continuar con el programa anual de visitas a clientes estratégicos.

Atentamente,

Diego Naranjo
Gerente General
Rosas del Morite RoseMonte S.A.

Quito, 5 de Marzo de 2015