



## **ROSAS DEL MONTE ROSEMONTE S.A.**

### **INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2017**

#### **1) Entorno**

El sector floricultor es uno de los principales sectores no petroleros que más exportan en Ecuador después del banano, camarón y atún, las flores son el cuarto producto de exportación; representando el 4.8% de las exportaciones totales del país. El sector está enfocado casi en su totalidad a las exportaciones. Mientras las ventas domésticas de flores fueron solo USD\$ 43 millones en 2017, se exportaron USD\$ 802 millones en el mismo año; es decir, las ventas internas fueron solo el 5.3% del total. En las exportaciones de flores predominan las rosas con el 77% de las exportaciones totales, seguidas por flores de verano (10.2%), gypsophila (7%), clavel (1.6%), lirios (0.7%) y otras (3.5%). Los principales mercados de las flores ecuatorianas son Estados Unidos destino del 45% de las exportaciones, Unión Europea (20%) y Rusia (16%). En Europa los principales compradores son Países bajos (8%) e Italia (4%).

La Gerencia General de Rosas del Monte informa a la junta de accionistas que se ejecutó a cabalidad las disposiciones de junta general, así como también todas las obligaciones laborales, tributarias y legales.

EL plan de inversiones se ejecutó en un 37%, según la necesidad y flujo de caja de la compañía, entre otras cosas se renovó el 7,23% de plantas, las mismas que al momento se encuentran en plena producción.

Participamos activamente en varias ferias internacionales en Europa y Estados Unidos, y se hizo visitas a los clientes más importantes obteniendo resultados positivos para nuestra cartera de clientes.

## **2) Resultados**

### **- Producción y Flor Nacional**

La producción total del año 2017 fue de 7.597 M tallos, lo cual representa un 0,2% mas comparado con el año 2.016 y un 12% menos comparado con el presupuesto.

La flor nacional alcanzó un nivel del 11,31% con respecto a la producción, 2,69 puntos menos comparado con el año 2.016, y 0,69 puntos menos comparado con el presupuesto.

### **- Ventas -**

Durante el año 2017 exportamos 6.995 M tallos, lo cual representa un 1% mas, comparado con el año 2.016, y un 7% menos que el presupuesto.

Obtuvimos ingresos por USD 2.840 M, lo cual representa un 6% mas al registrado en el año 2.016, y un 13% menos comparado con el presupuesto.

El precio medio conseguido en el año fue de 0,40 cents, dos centavos mas que el año pasado, y tres centavos menos comparado con el presupuesto.

### **- Bajas**

Se dieron de baja 174 M tallos que no pudieron ser colocados en el mercado, que representa un 2,44% de la oferta exportable Vs un 4,77% 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 clientes 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 2.912 M, un 4,4% por arriba con respecto a los costos del 2.016, y un 4% menos comparado con el presupuesto.

### **- Resultados**

El presente ejercicio económico arroja un resultado negativo de USD 72 M, cuyas principales causas son no haber podido cumplir el presupuesto de producción y ventas debido a factores climáticos adversos, así como también un incremento importante en los costos de producción, depreciaciones y provisiones de ley.

## **Hechos relevantes**

## **Certificaciones**

La empresa renovó las certificaciones de comercio justo, 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.

### **3) 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.

### **4) Recomendaciones para el año 2018**

Las principales recomendaciones de la Gerencia General son las siguientes:

- Buscar una mejor productividad de la finca a través de nuevos métodos de fertilización.
- 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 Monte RoseMonte S.A.

Quito, 26 de febrero de 2.018