

Puembo, 15 de Abril del 2013

Srs.

SOCIOS

COMPAÑÍA EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CÍA. LTDA.

Presente.-

De mis consideraciones.

Hanspeter Hug Richnon, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CÍA. LTDA., tengo el agrado de dirigirme a ustedes con el propósito de presentar el informe de las labores efectuadas durante el ejercicio económico del año 2012.

La floricultura ecuatoriana pudo mantener durante el 2012 su tendencia creciente en exportaciones, logrando alcanzar un crecimiento anual en dólares superior al 13%. El crecimiento en volumen exportado fue cercano al 8%.

Durante el año, el sector floricultor incrementó el número de destinos para sus diferentes productos. Las Rosas se han mantenido como la principal flor exportada con un 74% y llegando a 106 destinos alrededor del mundo. Al terminar el año, el principal destino de las flores ecuatorianas sigue siendo Estados Unidos con un 40%, seguido de Rusia y la Unión Europea con participaciones del 25% y 20%, respectivamente.

La floricultura ecuatoriana, con menos de cuatro mil hectáreas sembradas, es el tercer producto Primario No Petrolero de exportación. Además, es el mayor generador de empleo y el mayor generador de divisas por cada hectárea productiva.

En cuanto a su desempeño, la compañía ha tenido una pequeña pérdida en el año 2012 luego de la participación a trabajadores, impuesto a la renta y conciliación tributaria. El valor de la pérdida asciende a USD. 11.591,54.

Es importante mencionar que durante el año se trabajó en la conversión de los Estados Financieros de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) hacia las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta conversión permite establecer de manera más clara y transparente los objetivos de los estados financieros y proporciona información acerca de la posición financiera, rendimiento y cambios en la posición financiera de la compañía que es útil para que un amplio rango de usuarios pueda tomar decisiones.

Los retos para el año 2013 son muy grandes. Vemos con mucha preocupación el desenlace con la renovación del ATPDA y el Sistema General de Preferencias, los cuales tienen el riesgo de vencerse en el mes de julio y cuyas probabilidades de renovación son bajas. De no renovarse estos sistemas de preferencias, nuestros productos perderán competitividad en nuestro principal destino de exportaciones, Estados Unidos. Además, existe también el riesgo de que el sistema de preferencias arancelarias que mantenemos con la Unión Europea (SGP+) no sea renovado luego de su vencimiento en el 2014.

Estas amenazas nos obligan a rediseñar nuestra estrategia de negocio y de mantenerla flexible y adaptable a los constantes cambios que se dan en el sector floricultor.

En el tema comercial, insistiremos con más fuerza en la búsqueda de nuevos mercados y también lograr una mayor penetración en los mercados actuales. Vemos como oportunidades el desarrollo de países ubicados en Europa del Este que han podido tener tasas de crecimiento importantes y que ahora cuentan con una población con mayor poder adquisitivo. Luego de asistir a la Feria de Japón en el último trimestre del año, vemos que hay un potencial muy interesante en ese país ya que tenemos la calidad y la variedad de productos que los consumidores de ese país demandan.

Uno de los pilares de nuestra estrategia a futuro es el dar más importancia al negocio de bouquets. Esta unidad de negocio ha venido creciendo de manera importante y hemos logrado posicionar nuestro producto de excelente manera. Estamos en conversaciones con importantes compradores que tienen mucho interés en contar con nuestros diseños. El contar actualmente con algunas certificaciones internacionales (Rain Forest Alliance, Veriflora) que promueven el cuidado del medio ambiente, han sido fundamentales para poder acceder a ciertos nichos de mercado más exclusivos.

Con respecto al tema productivo, nos enfocaremos en lograr mayor eficiencia en todos los procesos. Los aumentos de costos que enfrentamos cada año por temas salariales y de insumos de producción afectan los márgenes de utilidad y exigen un enfoque de mejora continua para poder mantener niveles de rentabilidad aceptables. En particular, emprenderemos las siguientes iniciativas:

1. Mejorar la productividad de los cultivos por cada hectárea sembrada a través de un aumento en la densidad de siembra, mejoras en las labores y un uso más efectivo de nuestros programas de fertilización y riego. Seguiremos con nuestra estrategia de contar con un buen mix de cultivos pero también daremos prioridad a los cultivos más productivos y con mayor potencial de rentabilidad.

2. Trabajar en un programa de mejoramiento de procesos enfocado a minimizar las actividades que no agregan valor al ni negocio ni al cliente y enfocarnos y fortalecer las actividades que si generan valor agregado.
3. Fortalecer la gestión de nuestro Recurso Humano y desarrollar planes de capacitación y entrenamiento con el objetivo de contar con un grupo humano más preparado, motivado y productivo.
4. Mejorar el sistema de información de la empresa para poder contar con una mayor precisión de los datos y para contar con los elementos necesarios para poder tomar decisiones acertadas y oportunas.

Las principales inversiones que se realizaron durante el año estuvieron enfocadas en mejoras en el sistema de riego para mejorar la productividad y calidad de los cultivos. También se adquirió un nuevo camión con furgón refrigerado para transportar las cajas de flor. Se continuó con el programa de inversiones para la renovación de plástico de invernadero a lo largo de la plantación. Es importante mencionar que debido al fuerte verano y los fuertes vientos en los meses de agosto y septiembre se tuvieron que reparar muchos invernaderos, ocasionando un mayor egreso de fondos.

En la actualidad, la compañía se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones societarias, laborales y tributarias. Además, la compañía ha dado cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Esto es lo que puedo mencionar como lo más relevante durante el ejercicio económico del año 2012. Gracias por la confianza que han depositado en mí y en todo el equipo que forma parte de Expoflor Cía. Ltda.

Atentamente,



Hanspeter Hug Richnon  
Gerente General