

# INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

ABRIL DEL 2008

Cumpliendo con lo que dispone la Ley de Compañías así como nuestros estatutos, pongo en su consideración el siguiente informe:

## **Información general.-**

El año 2007 para el Ecuador está marcado por varios hechos importantes, especialmente por los de carácter político como el hecho de haber asumido la presidencia de la Republica el Ec. Rafael Correa, una persona de tendencia o corte socialista; luego, el cumplimiento de varios de sus ofrecimientos de campaña, como el de nombrar una asamblea Constituyente, misma que viene funcionando en Montecristi y varias otras como el incremento de salarios, mismo que afecta a quienes tienen altos niveles de ocupación , como es el sector floricultor.

En lo económico, hemos tenido una relativa estabilidad financiera, bajos niveles de inversión o reinversión, tasas de inflación del 2.65% y un crecimiento del PIB del 3.32 %, talvez uno de los más bajos de Latinoamérica.

## **Nuestro sector.-**

El sector florícola constituye el cuarto rubro de exportación del país lo que indica la importancia del sector en la economía del país. Mantenemos inalteradas las condiciones por las que el sector es bueno: clima, altitud, posición y otras adquiridas como calidad gente preparada etc. Se mejoraron las condiciones de competencia de nuestra flor con relación a Colombia, ya que la revalorización del peso afecta el ingreso del sector exportador y por tanto se mejoró la competitividad con relación a nuestro país.

En el ámbito nacional, la situación laboral a sido estable; como dije anteriormente, tuvimos incrementos de sueldos, retroactivos desde el mes de octubre así como otro muy importante para el año 2008 y con perspectivas para seguir en ese camino otros 3 años más.

Las condiciones climáticas reinantes durante el año mejoraron respecto al año anterior, por lo que al menos en nuestro sector, centro sur, se pudo mejorar la productividad.

#### **Aspectos internos.-**

Para Rosalquez, el año 2007 fue mejor que el año 2006, sin embargo no llegamos a niveles de años anteriores, sin embargo, la finca está en plena recuperación ya que se sigue renovando variedades antiguas con miras a mantener un equilibrio en la producción así como disminuir la dependencia con el mercado americano. En infraestructura, hemos completado para que todos los invernaderos sean full metal lo que permite afrontar de mejor manera los vientos o granizos así como podemos apreciar de mejor manera el estado de conservación general de la Finca.

Las ventas por Valentín superaron a las del año anterior sin embargo hubo un pequeño retraso de la producción, lo que genero en una pequeña baja en los precios de exportación.

A mediados del año anterior, se contrato a un grupo empresarial para que nos asesore en establecer un "Plan Estratégico" que nos sirva para los próximos años, el mismo que aún no esta terminado pero que nos ha servido de mucho para mejorar todos los aspectos productivos, de personal, de control y de fijar normas para tener una mejor empresa para los próximos años.

Se sigue con la política de renovar plantas con variedades nuevas o incluso con las mismas variedades que tenemos actualmente con miras a mejorar productividad o para que sean destinadas a otros mercados. Seguimos manteniendo normas estrictas de control de calidad en los envíos de nuestra flor, ya que al estar bien posicionada, tenemos posibilidad de incrementar nuestro precio promedio de venta, como efectivamente está sucediendo.

Al departamento de Ventas se lo reestructuró y viene trabajando de manera positiva, tenemos muy buenas relaciones con nuestros clientes lo que nos permite colocar la flor de una manera adecuada y a precios acordes a nuestra calidad, no solo de un mercado americano o europeo sino en el ruso. La cobranza es buena y los créditos por devoluciones son muy bajos, además de que el precio promedio de venta de nuestra flor esta acorde a nuestras aspiraciones.

Estamos trabajando para lanzar un nuevo plan de mercadeo, en la que se incluye cambio de logotipos, nuevos diseños de cajas, láminas, capuchones así como de papelería en general. De igual forma, estamos trabajando con

nuestros asesores de marketing en la elaboración de una página web que nos permita tener una mejor presencia, especialmente con nuestros posibles clientes del exterior.

Enviamos alrededor del 50% al mercado Americano, con respecto a Rusia, se envía flor en condiciones de calidad y precio similares a la de años anteriores y para el resto de Europa hemos incrementado ventas, especialmente con España, Italia y Portugal. Las ventas a Chile también se incrementaron.

En el aspecto administrativo, la empresa se ha manejado con normalidad. La información financiera y contable, es adecuada y oportuna. Venimos trabajando para mejorar el software de la empresa.

Con respecto a la situación financiera de la Compañía, se procedió a efectuar la revalorización de activos, acorde a lo pedido por Junta General, mejorando notablemente la composición de nuestros activos y patrimonio. Como se había previsto, al ser el año 2006 uno de los peores que ha tenido la Compañía, repercutió en falta de liquidez para el año 2007. Venimos trabajando para conseguir un adecuado financiamiento en la ampliación de los invernaderos, lo que permitirá salir y afrontar de mejor manera el futuro de la Compañía.

En otros aspectos, hay estabilidad, se trabaja en función de controlar todos los gastos sin que por eso se deteriore la calidad de los productos. Los costos de producción se han incrementado ya que la mano de obra y los precios de fertilizantes, por efecto de subidas a nivel mundial, se han incrementado.

Por lo demás, se han cumplido todas las instrucciones y recomendaciones emitidas por la Junta General, Directorio y Comisión Ejecutiva.

Atentamente,

  
Galo Miño Sevilla  
Presidente

  
Fernando Miño Sevilla  
Gerente General