AGRIFEG SOCIEDAD ANONIMA

INFORME ANUAL DE GERENCIA
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2013

Señores accionistas:

Me es grato poner a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al **ejercicio económico del año de 2013.**

A.) ASPECTOS GENERALES AÑO 2013

En el año 2013 se ha visto nuevamente un crecimiento para nuestra empresa, que continúa su recuperación. Alcanzamos la meta propuesta de precio promedio, y estuvimos muy cerca de alcanzar las metas de ventas totales. Debemos considerar también que nuestros costos han subido considerablemente y que el porcentaje de flor dada de baja por falta de mercado es alto. Seguimos trabajando para mejorar aún más nuestra productividad con mejores variedades y subir nuestros precios de venta incursionando en nuevos mercados. Podemos ver finalmente resultados positivos en el ejercicio y sabemos al observar el constante crecimiento en ventas totales, precios promedio y mejoramiento en la calidad de la flor, que en los próximos años los resultados seguirán siendo positivos para los accionistas.

B.) CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.

En el año 2013 se realizaron dos Juntas Generales de Accionistas .

Con fecha 29 de marzo del dos mil trece se realizó la Junta General Universal de Accionistas, en donde se trataron los siguientes puntos: uno) aprobación de resultados del año 2012, dos) Lectura del Informe de la Gerencia General del año 2012, tres) Lectura del informe de auditor y comisario del año 2012

Con fecha 30 de diciembre del 2013 la Junta General de Accionistas de la Compañía Agrifeg Sociedad Anónima tratan los siguientes puntos: 1) Aumento de capital y reforma de estatutos, 2) Baja de tallos de flor exportable año 2013, 3) Baja de Activos Fijos dañados, 4) Erradicación de plantas año 2013.

Todo lo tratado en las dos Juntas Generales de Accionistas se ha cumplido, el punto 1 del acta de fecha 30 de diciembre del 2013 se inició el trámite en marzo del año 2014.

C.) HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL EJERCICIO 2013

No se han producido hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal.

D.) ANALISIS DEL EJERCICIO

1.) Producción y productividad

1. La producción total fue de 10.605.895 tallos y 8.182.921 tallos exportado. Entre bajas y nacional están 2.394.204 tallos que representa el 22.57%

El resumen de producción exportada es el siguiente (en tallos):

MES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Enero	715.908,79	637.055,00	768.013,00	813.180,00	897.320,00	826.446,00	777.039,00
Febrero	1.110.968,60	906.558,00	877.856,00	737.869,00	845.503,00	741.412,00	884.879,00
Marzo	718.045,07	501.146,00	536.758,00	694.955,00	681.785,00	439.911,00	680.889,00
Abril	903.031,77	681.130,00	918.496,00	851.511,00	820.465,00	652.629,00	668.262,00
Mayo	682.042,67	659.321,00	776.680,00	661.929,00	672.156,00	828.135,00	665.862,00
Junio	467.242,00	418.503,00	547.092,00	636.543,00	607.529,00	548.717,00	597.234,00
Julio	555.548,00	534.170,00	535.968,00	604.000,00	585.954,00	523.568,00	524.444,00
Agosto	558.720,11	696.540,00	524.191,00	586.857,00	636.545,00	609.899,00	587.918,00
Septiembre	610.170,00	609.303,00	595.031,00	652.438,00	697.118,00	651.966,00	649.231,00
Octubre	650.255,00	709.287,00	790.005,00	752.707,00	778.911,00	618.853,00	773.768,00
Noviembre	579.258,00	833.268,00	686.090,00	659.128,00	658.867,00	651.210,00	623.603,00
Diciembre	527.480,00	670.083,00	630.664,00	662.251,00	707.394,00	594.156,00	749.792,00
TOTAL	8.078.670,01	7.856.364,00	8.186.844,00	8.323.368,00	8.589.547,00	7.686.902,00	8.182.921,00

2.) Estructura de costos

Los costos y gastos de la operación durante el ejercicio en mención se los resume a continuación: (en dólares americanos)

2013

1. Costos Directos	802.945,66	29%
2. Costos Indirectos	1.095.008,40	40%
3. Depreciaciones	227.228,34	8%
4. Gastos Administrativos	368.190,88	13%
5. Gastos de Ventas	101.560,16	4%
6. Otros Egresos	165.810,32	6%
TOTAL	2.760.743,76	100%

3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US $ 2.803976.83, los ingresos por venta de flor nacional y otros son de US27.212.25. Esto arroja un total de ventas de US $2.831.189.08.

4.) Resultados

VENTAS		**2.831.189,08**
Costos Directos	802.945,66	
Costos Indirectos	1.095.008,40	
Depreciación	227.228,34	
COSTO DE VENTAS		**2.125.182,40**
UTILIDAD BRUTA		**706.006,68**
Gastos de Adminsitración		368.190,88
Gastos de Venta		101.560,16
UTILIDAD OPERATIVA		**236.255,64**
Menos Gastos ingresos Financieros		160.392,36
UTILIDAD DEL PERIODO		**75.863,28**

E.) PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO

La Gerencia General propondrá a la junta General Universal de accionistas que la utilidad disponible para los accionistas se asiente en los libros contables a la cuenta de Pérdidas Acumuladas Años Anteriores. A continuación detallamos el valor de la utilidad a disposición de los accionistas:

Utilidad del Ejercicio 2013	75.863,28
(-) 15% participación trabajores	11.379,49
(-) Salario Digno	5.977,73
(-) Impuesto a la renta	21.651,11
Reserva Legal	3.685,49
Utilidad a disposición de los accionistas	33.169,45

F.) CUMPLIMIENTO NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

La empresa cumple con la contratación de licencias de uso de las variedades vegetales, para que se pueda sembrar y comercializar todas las variedades de rosas que la empresa dispone.

La empresa cuenta con todos los contratos de uso de los softwares que se dispone.

G.) Resumen año 2013 y Planificación año 2014

El año 2013 ha sido un buen año para la empresa con un resultado positivo al final del ejercicio tomando en cuenta que el negocio es cada vez más complicado y los costos cada vez más altos. Podemos ver que nuestras ventas y precios promedio han subido comparados con años anteriores. Es importante notar también, que esto se logró a pesar de haber reemplazado alrededor de un 20% de las plantas, lo cual dio como resultado una producción total exportable más baja que años anteriores. Hemos diversificado aún más nuestras ventas, incrementando nuestra participación en el Mercado Ruso, fruto de una mejora en la calidad de nuestras flores y variedades que nos ha permitido incursionar en este mercado exigente de precios altos. En general un aumento también en el largo y la calidad de la flor han permitido que nuestras ventas sigan creciendo.

Como es ya costumbre en nuestra empresa, se continúa con la inversión en el cambio y actualización de variedades durante el 2013, esperando que estas nos ayuden a obtener mejores clientes y mejores precios. Se ha invirtiendo bastante en asesorías en el cultivo, control de plagas, capacitación del personal, presencia en ferias y visitas a clientes, implementación de todas las políticas de seguridad y salud industrial así como la implementación de prácticas amigables para el medio ambiente. Se renovó un año más nuestro certificado Flor Ecuador REF con una calificación por encima de los 95 puntos.

Sin embargo y pese a que el resultado es positivo, es importante fijarse en algunos aspectos de cara al futuro. El primero es la pérdida de competitividad de la floricultura Ecuatoriana frente a nuestros competidores de Colombia y África, evidenciada en la caída de la demanda de rosas de nuestros principales mercados. Si bien nuestra empresa ha logrado producir más y mejores flores lo cual ha permitido que nuestras ventas suban por tener precios más altos, podemos ver también un alto porcentaje de flor dada de baja por falta de mercado. Esta pérdida de competitividad se da principalmente por la falta de acuerdos comerciales con nuestros principales clientes en Rusia y Norte América, y el nerviosismo del mercado Europeo de cara al vencimiento del acuerdo comercial con la UE a fines del 2014. El segundo es el alto costo de los fletes aéreos y las tarifas de los operadores logísticos cuyo costo cada vez es más elevado. Un tercer aspecto importante es la falta de coherencia en las políticas del IEPI sobre el registro de nuevas variedades por parte de los obtentores. Si bien nuestra flor tiene una excelente calidad, el ser pioneros en la siembra de variedades nuevas e interesantes es un aspecto clave que nos genera una ventaja sobre la competencia en el África y Colombia. Al complicar el registro de nuevas variedades con tarifas fuera lo racional, se pone en riesgo esta ventaja y complica aún más el futuro de la floricultura en el país. Finalmente es importante aumentar a esta lista, problemas de ámbito internacional que hacen cada vez más complicada la venta de nuestros productos como lo son devaluaciones de monedas en Rusia y Ucrania, crisis económica en Estados Unidos y ciertos países de Europa, cambios climáticos bruscos, inviernos cada vez más fuertes en los países del Norte, entre otros.

Si sumamos a estos problemas antes mencionados, la subida constante del costo de mano de obra, incrementos en los costos de los insumos, impuestos más altos y aumento de regulaciones; y los ponemos frente a una demanda de flor ecuatoriana que se reduce cada vez más, el futuro de la floricultura ecuatoriana no es alentador. Costos locales que suben y precios internacionales que bajan, hacen que la existencia de la floricultura ecuatoriana en el mediano y largo plazo sean un desafío y una responsabilidad enorme para las empresas y sobre todo para el gobierno local, quienes deberán implementar políticas claras y viables de ayuda al sector.

Finalmente, podríamos decir que nuestra empresa sigue y seguirá embarcada en un crecimiento y una recuperación constante, evidenciada en este caso, en los números y el resultado de este ejercicio. Seguiremos trabajando duro para mejorar nuestra productividad, calidad y eficiencia para poder obtener mejores resultados en el año 2014.

José Ignacio Egas
GERENTE GENERAL