



AGRIFEG SOCIEDAD ANONIMA
INFORME ANUAL DE GERENCIA
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2015

Señores accionistas:

Me es grato poner a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al **ejercicio económico del año de 2015.**

A.) ASPECTOS GENERALES AÑO 2015

El año 2015 ha sido nuevamente un año complicado para la empresa con factores internos y externos que afectaron al desempeño de la misma.

Los meses de Enero y Febrero que abarcan el periodo de Valentín y día de la Mujer, no fueron buenos para la empresa ya que por motivos climáticos, nos vimos afectados por varias enfermedades entre ellas Bothrytis y Mildeo Velloso, en el cultivo lo cual disminuyó la producción exportable considerablemente y no generó los ingresos esperados.

Los meses de Marzo hasta Julio fueron regulares, alcanzando los presupuestos de ventas. Si bien se alcanzaron dichas metas, es importante notar que se lo hizo mediante la venta de más volumen de flor a mayores destinos, pero a un precio bastante más bajo comparado con años anteriores. Lamentablemente, los meses de Agosto, Septiembre, Octubre y Noviembre nos vimos seriamente afectados por la falta de mercado y precios extremadamente bajos, resultado de una excesiva oferta de rosas ecuatorianas y la baja demanda consecuencia de una crisis mundial y la devaluación de las monedas en nuestros mercados principales como lo son Canadá, Rusia y Europa, frente al dólar. Adicional a esto, la finca sufrió nuevamente por los cambios climáticos en el mes de Octubre y no pudimos aprovechar del feriado de todos los Santos como en años anteriores. El mes de Diciembre superó las expectativas y fue bueno llegando a cumplir las metas de ventas y sobrepasar por mucho los estimados de producción.

Lamentablemente, nos seguimos viendo afectados por situaciones fuera de nuestro control como lo son cambios climáticos, pérdida de competitividad y crisis en nuestros principales mercados.

Seguimos trabajando muy duro para eliminar ineficiencias, bajar costos e incrementar el volumen de ventas mediante la apertura de nuevos mercados, y el incremento de la productividad de la finca. Con esto esperamos poder obtener resultados que nos permitan enfrentar la peor crisis del sector floricultor ecuatoriano en los últimos años y quizás en su historia.

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

Con fecha 24 de abril del año 2015 se realizó la Junta General Ordinaria Universal de Accionistas, en donde se trataron los siguientes puntos: uno) Lectura del Informe de la Gerencia General del año 2015, dos) Lectura del Informe de auditor Interno del Ejercicio Económico del año 2015, tres) Lectura del informe comisario del año 2015,

cuarto) conocimiento de Estados Financieros al 31 de diciembre del 2015, quinto) Designación de Auditor y Comisario para el ejercicio económico 2015.

Todo lo tratado en la Junta General Universal de Accionistas se ha cumplido

C.) HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL EJERCICIO 2015

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 11.877.478 tallos y 8.503.222 tallos exportado. Los tallos de nacional en el año 2015 fueron 2.178.865 y flor dada de baja 1.162.143. Entre bajas y nacional están 2.897.788 tallos que representa el 28.13%

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

MES	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Enero	768,013.00	813,180.00	897,320.00	826,446.00	777,039.00	758,909.00	620,930.00
Febrero	877,856.00	737,869.00	845,503.00	741,412.00	884,879.00	929,997.00	783,227.00
Marzo	536,758.00	694,955.00	681,785.00	439,911.00	680,889.00	606,034.00	671,466.00
Abril	918,496.00	851,511.00	820,465.00	652,629.00	668,262.00	682,328.00	823,019.00
Mayo	776,680.00	661,929.00	672,156.00	828,135.00	665,862.00	600,152.00	723,534.00
Junio	547,092.00	636,543.00	607,529.00	548,717.00	597,234.00	563,013.00	624,535.00
Julio	535,968.00	604,000.00	585,954.00	523,568.00	524,444.00	567,974.00	746,816.00
Agosto	524,191.00	586,857.00	636,545.00	609,899.00	587,918.00	586,551.00	650,445.00
Septiembre	595,031.00	652,438.00	697,118.00	651,966.00	649,231.00	652,619.00	692,854.00
Octubre	790,005.00	762,707.00	778,911.00	618,853.00	773,768.00	753,004.00	745,769.00
Noviembre	686,090.00	659,128.00	658,867.00	651,210.00	623,603.00	644,150.00	613,176.00
Diciembre	630,664.00	662,251.00	707,394.00	594,156.00	749,792.00	547,877.00	807,451.00
TOTAL	8,186,844.00	8,323,368.00	8,589,547.00	7,686,902.00	8,182,921.00	7,892,608.00	8,503,222.00

2.) Estructura de costos

Los costos y gastos de la operación durante el ejercicio económico 2015 se los resume a continuación: (en dólares americanos)

1. Costos Directos	900,474.25	30%
2. Costos Indirectos	1,104,910.98	37%
3. Depreciaciones	211,864.97	7%
4. Gastos Administrativos	383,683.19	13%
5. Gastos de Ventas	129,175.08	4%
6. Otros Egresos	268,601.18	9%
TOTAL	2,998,709.65	100%

3.) Ventas

Las ventas netas de exportación fueron de US \$ 2.505.562.93, los ingresos por venta de flor nacional y otros son de US\$20.544.05. Esto arroja un total de ventas de US \$2.526.106.98.

4.) Resultados		
VENTAS		2,526,106.98
Costos Directos	900,474.25	
Costos Indirectos	1,105,110.98	
Depreciación	211,664.97	
COSTO DE VENTAS		2,217,250.20
UTILIDAD BRUTA		308,856.78
Gastos de Administración		383,683.19
Gastos de Venta		129,175.08
UTILIDAD OPERATIVA		-204,001.49
Gastos Financieros		268,601.18
Ingresos Financieros		230,491.24
UTILIDAD DEL PERIODO		-242,111.43

E.) RESULTADOS 2015

En el año 2015 la empresa tuvo una pérdida contable de \$242.111.43, por lo tanto no se pagó utilidades a los trabajadores ni tampoco el valor por salario digno

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 2015 y Planificación año 2016

El año 2015 fue un año difícil para la empresa con un resultado negativo al final del ejercicio y un sector floricultor que finaliza el año en una crisis profunda. Nuestras ventas y sobre todo nuestros precios promedio han caído significativamente. Por un lado los problemas fitosanitarios que nos afectaron en los meses de Enero, Febrero y Octubre y por otro lado la crisis por la apreciación del dólar frente al resto de monedas, son los factores principales que contribuyeron a que la empresa no genere un resultado positivo.

Vimos con gran preocupación, como se mantuvo la tendencia del año 2014 con un exceso de oferta, y una reducción considerable en la demanda de rosas ecuatorianas de alta calidad. Pudimos reemplazar un porcentaje importante de mercado Ruso y Europeo por una mayor participación en el mercado americano. Sin embargo, siguen existiendo muchas empresas cegadas por la desesperación de vender su flor que continúan empujando los precios a niveles muy bajos; incluso por debajo del costo de producción. Pudimos aumentar el número de países a los cuales llega nuestra flor, diversificando los mercados, pero el exceso de competencia desleal hizo muy difícil que todos estos esfuerzos se vean reflejados en mayores ventas y mayores ganancias.

Pronosticamos un año 2016 muy difícil, donde se van a mantener las tendencias de excesiva oferta y baja demanda mundial de flor ecuatoriana. Vemos también una pérdida de competitividad frente a países productores de rosas como Colombia, Kenia, Etiopía y Holanda, quienes han bajado considerablemente sus costos de producción resultado de las respectivas devaluaciones de sus monedas. Debemos trabajar duro en la eficiencia de la finca, mediante la siembra de variedades más productivas, eliminación de procesos ineficientes y la posible tecnificación de procesos en postcosecha y cultivo. La tendencia a la baja de los precios se va a mantener por lo que vender volúmenes más altos de flor y llegar a más y nuevos mercados es imperativo. La fidelización de los clientes será muy importante para sostener la empresa en estas épocas de crisis así como la innovación en productos y canales de distribución y ventas. Estamos analizando también diferentes soluciones logísticas y nuevos servicios que podemos ofrecer a nuestros clientes y así poder llegar más lejos en la cadena de distribución de la flor y dar un valor agregado así como diferenciación a nuestros productos. Hemos conversado con la mayoría de nuestros clientes actuales y hemos podido llegar a acuerdos en precios y volúmenes que nos permitan mantener estas cuentas y mantener un nivel aceptable de ventas.

Como siempre, estamos renovando nuevamente nuestro certificado Flor Ecuador REF para cumplir con prácticas sociales y ambientales amigables y sustentables.

Hay que sumar a esto que el país se encuentra en una crisis interna importante. La carga impositiva y laboral que nos impone el estado cada vez es mayor y el acceso a financiamiento por otro lado es cada vez más escaso. Vemos también una reducción de las importaciones generando fletes aéreos más altos y la continuidad del discurso nacionalista y populista del gobierno que no genera buenas relaciones con importantes actores en los mercados internacionales. Hemos empezado a notar ya la falta de empleo en un sector que antes cumplía con el 100% de empleo en la zona, lo cual nos indica la gravedad de la crisis interna y del sector.

Finalmente, podríamos decir que nuestra empresa sigue y seguirá comprometida con sus accionistas, con sus empleados, con la comunidad, con el medio ambiente y con sus clientes. Tenemos la certeza de que la presencia de nuestra marca en el mercado es sólida y que las relaciones comerciales que hemos cultivado durante tantos años, darán sus frutos. Se ha invertido y trabajado mucho en la eficiencia de la empresa y en que la productividad de la finca alcance niveles muy altos. La calidad de la flor es quizás la mejor en la historia de la finca y el surtido de variedades es cada vez más interesante. Esperamos que todo esto, sumado al mejoramiento y tecnificación de procesos así como a la apertura de nuevos mercados y canales de distribución, nos ayude a lograr los niveles de venta necesarios para atravesar la actual crisis y volver rentable a la empresa para sus accionistas.



José Ignacio Egas
GERENTE GENERAL