

INFORME GERENTE GENERAL

En el año 2014 no se cumplió los objetivos planteados a inicios de año por algunas circunstancias interna de producción y por la conjuntura económica global. Internamente, Flodecol se vio afectado por problemas de fertilización y fitosanitarios que se reflejó en el aumento del desperdicio de tallo y por el bajo peso de exportación de estos. En el año 2013 el peso promedio de tallo exportado fue aproximadamente de 27 grm por tallo y en el año 2014 fue de 24,5 grm. Esta disminución afecta directamente al número de cajas exportadas y por ende al valor de exportación. La composición de venta de gypsophila es por peso por lo que a menor peso por tallo se necesita más tallos para tener el peso del bunch estándar y eso hace que baje la disponibilidad de cajas para exportación.

Por otro lado en algunos lotes de la variedad Mirabela fueron afectados por fitotoxicidad lo que implicó sacrificio de tallos en campo por la baja calidad de estos. La fitotoxicidad fue un efecto del programa de fumigación y las condiciones de clima. Estos problemas fueron corregidos pero al tener un ciclo de 19 semanas generó un desperdicio muy alto.

Otro inconveniente fue la incidencia de minador en las hojas de los tallos. El efecto del clima a finales del año 2013 hizo que la población de minador crezca pero igual que la fitotoxicidad se necesita un ciclo para poder bajar la incidencia.

En el lado externo, la conjuntura económica de mercados muy importantes como Europa y Rusia tuvieron un efecto negativo en el último trimestre del año 2014. El mercado europeo que representaba en ese momento el 55% de las ventas de Flodecol tuvo una baja de demanda dado por la apreciación del dólar frente al euro. Esta apreciación de la moneda de un 15% hizo que los importadores principales bajen el pedido de órdenes y se ejerció una presión para bajar los precios, pero la decisión comercial de la empresa fue mantener los precios y buscar nuevos mercados. Flodecol, ha incrementado su participación en mercados como el americano y brasileño en un 10% adicional dejando al mercado europeo con un 45% de las ventas totales. La situación del mercado ruso fue mucho más grave que el Europeo pero la incidencia en Flodecol bordeaba el 10% del total de ventas. No afectó mucho internamente pero hizo que la competencia que vendía mucho en ese mercado ofrezca flor a menores precios en los mercados de Flodecol.

Por el lado de las inversiones, se consiguió un préstamo de la Corporación Financiera Nacional para la renovación de 8.5 Ha y el incremento de 5 Ha adicionales. El incremento se dio por la estabilidad y crecimiento del mercado en los primeros meses del año.

Todos estos factores hicieron muy difícil alcanzar los objetivos planteados por la administración a principios de año teniendo un resultado muy inferior al conseguido en el año 2013.

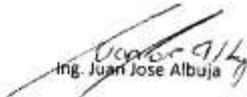
Como recomendaciones al directorio de Flodecol para el año 2015 podemos agruparlos en dos campos.

1. Interna (Productividad y Calidad). Flodecol ha contratado un nuevo Gerente de Operaciones con más de 25 años de experiencia en el manejo de Gypsophila. Los objetivos para el año 2015 son mejorar la productividad por metro cuadrado para obtener mayor eficiencia en el uso de personal. Se ha mejorado el proceso de plantas

madres para poder tener un mejor material vegetal y poder mejorar la consistencia del producto final.

2. Externa. En el lado externo Flodecol se ha propuesto incrementar la participación en el mercado americano, brasileño y desarrollar nuevos mercados sin dejar su participación en su mercado principal como el Europeo que ha demostrado un mayor estabilidad en estos primeros meses del año 2015 igual que la estabilización del mercado Ruso.

Atentamente,



Ing. Juan Jose Albuja

Gerente General

FLODECOL SA
