

FLORICOLA LA ROSALEDA
FLOROSAL S. A.
INFORME ANUAL DE GERENCIA
PERÍODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2016

FLORICOLA LA ROSALEDA S.A. FLOROSAL
INFORME ANUAL DE GERENCIA
PERIODO: ENERO 1 A DICIEMBRE 31 2016

Señores Accionistas:

Pongo a consideración de Ustedes el Informe de la gestión que corresponde al ejercicio económico del año de 2016.

A.) ASPECTOS GENERALES

1. Florícola La Rosaleda se ha caracterizado por siempre estar renovando variedades, en el año 2016 se renovaron 13,322.44 metros cuadrados con las siguientes variedades, Fruteto, Nena, Mayra rose White, Snow Bliss, Sweet eskimo, Yello King, Finalty, Pink mundial y super Sun.

2. Durante el año 2016 hubo dos temporadas críticas. La primera generada por el adelanto de la producción que se esperaba para San Valentín y la sobreproducción en el mes de Noviembre a nivel global, lo que ocasionó que se botara algo más del 20% de la producción.

3. Tuvimos un gran problema de organización durante la fiesta de Valentín por la ausencia de un jefe de Pos cosecha y jefe de Empaque, lo que ocasionó un desorden en la rotación de la flor, inventarios que no eran reales y falta de control en la flor que realmente se botó. No se puede comprobar que la flor que reportamos como baja haya sido por una falla de gestión de ventas

4. Pasamos por un problema importante de calidad en el producto tinturado por lo que se perdió órdenes y clientes que compraban regularmente, bajando el precio promedio general en el segundo semestre del año. Muchas fincas tinturan ahora y ofrecen precios inferiores a los de La Rosaleda.

5. De las visitas realizadas durante el año hemos obtenido muy buenos resultados en Canadá y Estados Unidos, además hemos aumentado nuestras ventas y precios así como la participación en Australia que cierra el año en el 8.5% de nuestro producto y un precio promedio de 0.44

6. No se han alcanzado las metas propuestas para el mercado Chino por la irregularidad en las compras únicamente para fechas de fiesta.

7. Se ha trabajado mucho en la recuperación de cartera y se ha logrado bajar la mora que tuvimos durante el 2015. Ahora el 100% de nuestros clientes reciben sus estados de cuenta a tiempo y sin novedades.

8. En el año 2016 se dio de baja 1,263,369 tallos por falta de mercado y calidad, esta cifra corresponde al 11.05% de la oferta exportable.

9. La producción bruta del año 2016 pasó en un 7.67% el presupuesto, la producción bruta fue de 12,645,290 tallos.

10. Los costos y gastos estuvieron más bajo que el presupuesto en un 9.24%.

11. La empresa logró una utilidad razonable pese a las condiciones del mercado.

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

Con fecha 4 de enero de 2016 se realizó una Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas en la cual se trata la aprobación de la flor dada de baja en el año 2015, baja de activos obsoletos y dañados y la erradicación de plantas.

En la Junta General de Accionistas del 1 de abril de 2016 se Conoció el informe del Auditor Externo, Comisario del ejercicio económico del año 2015, se aprobó los resultados del año 2015, se dio lectura al Informe de la Gerencia General sobre el periodo 2015 y se nombró un auditor y comisario para el periodo económico del año 2016. Los accionistas decidieron que se reparta el 100% de las utilidades a disponibilidad de los accionistas.

El 31 de mayo de 2016 se reúnen en Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas para nombrar al Gerente General y Presidente de la empresa. El Señor Alfredo Pallares es nombrado Gerente General y el Señor Fernando Pallares es nombrado Presidente.

Con fecha 23 de septiembre de 2016, se realiza la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas para decidir cambiar al auditor externo que revise los Estados Financieros, la parte tributaria y gestión de la empresa. Se nombra a la empresa Auditorías Integrales Cía. Ltda.

Todo lo tratado y aprobado por los accionistas en las cuatro juntas se ha cumplido.

C) HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN EL EJERCICIO 2016

No se han producido hechos extraordinarios en el ámbito administrativo y legal.
Se decidió instalar dos cuartos térmicos para la optimización de la calidad y los procesos de tinturación de flor con una inversión de 8175,43 dólares.
Debido a la necesidad de guardar en frío flor para las épocas de mercado bajo o para las épocas de alta demanda (ej. Valentin) se construyó una cámara frigorífica con una capacidad de 250000 tallos y la inversión fue de 23070 dólares.

D) ANALISIS DEL EJERCICIO

1.) Producción y productividad

1. La producción bruta se incrementó en 3,655% comparado con el año 2015, (producción bruta año 2015 12.199,320 tallos y año 2016 12.645,290 tallos).

2. El porcentaje de flor sin calidad de exportación en el año 2016 fue del 9,37%, mientras que en el año 2015 fue de 8,24%, (1.005,502 tallos de nacional año 2015 y 1.185,408 tallos año 2016).

3. El porcentaje de bajas de tallos de exportación fue de 11,05% (1.061,010 tallos dados de baja en el año 2015 y en el año 2016 correspondiente a 1.263,369 tallos. Debo aclarar que el presupuesto fijado para este período fue de 2,1%, siendo evidente el no cumplimiento del mismo.

2.) Estructura de costos y gastos

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

Costos indirectos	2,192,176	57,39%
Depreciaciones	286,933	7,51%
Gastos Administrativos	543,598	14,23%
Gastos de Ventas	339,770	8,89%
Otros Egresos	16,601	0,43%
Gastos no deducibles	25,414	0,67%
TOTAL EGRESOS	3,819,873	100,00%

3.) Los Ingresos netos de Operación fueron en el 2016 de USD \$3.844,195.21 cuyo detalle es el siguiente:

Ventas de Exportación Netas 3,755,418.67

Ventas flor	73,884.77
Venta material Vegetal	10,678.60
Ventas Otros	5,652.26
Crédito en ventas Locales	-1,439.09
Ventas Netas Locales	88,776.54
TOTAL DE VENTAS	3,844,195.21

Los ingresos Financieros y otros ingresos en el año 2016 fueron de \$143,066.13, dentro de este rubro consta como ingreso exento los certificados de abono tributarios, CATS, por un valor de \$55,393.10 y valor por drawback \$32,245.18, sumando un total de \$85,638.28.

4.) Ventas

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

mes/ Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Enero	694.07	591.694	671,474	1,068,037	688,279	619,304	919,615
Febrero	912.634	921.66	997,078	871,291	1,176,397	1,129,198	1,286,108
Marzo	667,749	533.15	629,761	860,044	876,177	694,787	703,936
Abril	567,133	526,772	585,667	713,458	721,184	798,922	907,791
Mayo	462,666	574.17	792,541	950,982	734,069	813,711	863,068
Junio	506,963	626.49	801,828	834,479	612,121	707,589	687,595
Julio	437.33	510,894	546,879	656,955	546,306	705,726	610,740
Agosto	531,516	512,782	759,563	760,315	795,955	859,707	877,426
Septiembre	589,887	625,462	820,940	821,281	678,004	892,331	820,939
Octubre	625,622	542,918	755,911	906,938	890,475	980,028	1,007,537
Noviembre	618.47	540,856	760,410	824,395	578,445	828,155	688,701
Diciembre	828.213	662,455	809,485	1,064,630	749,842	850,216	695,345
Total Tallos Exportados	7,442,253	7,169,303	8,931,537	10,332,805	9,047,254	9,879,674	10,068,801

5.) Resultados

En el ejercicio contable 2016, el resultado da una utilidad de USD \$167,388.02

Ventas 3,844,195

Total Costo de ventas (2,894,491)

Utilidad (pérdida) Bruta 949,704

Gastos Operativos
De Administración (543,598)
De Venta (339,770)

Utilidad (Pérdida) en Operación 66,336

Gastos Financieros (16,601)
Otros ingresos 143,066
otros gastos no deducibles (25,414)

Utilidad del Ejercicio 167,388

E.) Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

El manejo de Sistemas Informáticos cumple con todas las normas de derechos de autor y dispone de los respaldos legales de los programas (software) que se tienen instalados en su plataforma informática.

Todas las variedades que tenemos sembradas y comercializadas están regularizadas con contratos de regalías y de autorización de uso.

F.) Conclusiones del Ejercicio 2016

PRODUCTIVIDAD: La productividad estuvo en 95.88 tallos/m², con índice de producción de 0,98 tallos/planta/mes. El incremento de la productividad en relación al año 2015, fue del 12%, este aumento se vio reflejado en el refuerzo de la nutrición edáfica y foliar, acompañado de un control adecuado de pinch de los tallos no productivos. El área productiva en promedio fue de 13.1 Ha. Dos hectáreas se dedicaron a la siembra y cultivo de nuevas variedades que entrarán a producir en los primeros meses de 2017.

FLOR NACIONAL: La flor nacional fue 9.37%, este incremento se debe al aumento de los estándares de calidad, que el mercado lo requería.

G.) CONSIDERACIONES GENERALES

G.) CONSIDERACIONES GENERALES

Durante el año 2015 la crisis del petróleo y la revalorización del dólar trajo una baja sustancial en la demanda de flores en el mundo por ser un bien suntuoso. Monedas como el Rublo y el Euro perdieron su capacidad de compra y esto causó que los precios bajen a nivel mundial. Otro efecto generado por este fenómeno fue la presencia de una sobreoferta de rosa en el mercado norteamericano y fincas que movieron volumen a bajo precio creando una competencia desleal. El reflejo de estos problemas se puede observar en el precio promedio y en el alto número de tallos que se tuvieron que dar de baja.

Con el fin de diversificar mercados y buscar mejores alternativas de venta, se participó en la Feria de China. Hemos empezado a trabajar con algunos clientes en este mercado pero sus cantidades de compra son irregulares y pequeñas. Sin embargo, al ser un mercado emergente consideramos que es un buen inicio y seguiremos trabajando para incrementar las ventas.

Durante los meses de Marzo, Abril y Mayo se hicieron visitas a Estados Unidos y Europa con el fin de consolidar clientes y promocionar nuestras nuevas variedades y productos. Los resultados con Potomac, Nayerams, Delaware Valley, Minicuci, Direkt Flowers, entre otros han sido interesantes, sin embargo, no hemos podido consolidar las ventas directas con algunos Wholesalers con precios FOB Miami.

Por el cambio del Sistema de facturación y control de cartera e inventarios, la cobranza durante el primer semestre no pudo ser tan efectiva, sin embargo para el segundo semestre se regresó a los parámetros aceptables.

Debemos tratar de diversificar aún más nuestros mercados a nivel mundial. Dicho esto, vemos la necesidad de ser más agresivos en las visitas a otros potenciales clientes en países como China y Corea, a quienes aún no hemos podido vender. Fortificar aún más nuestras relaciones con los clientes existentes.

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

La Administración pone a consideración de los accionistas el reparto del valor de utilidades luego del pago del reparto a empleados, impuestos y reserva legal el valor disponible para los accionistas es de \$98,411,91 (noventa y ocho mil cuatrocientos once 91/100 dólares americanos).

I.) PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2017

Debido al incremento de costos fijos se sugiere buscar formas de crecer el área de cultivo (a mayor área de cultivo mas dilatación del valor de costos fijos por tallo producido). Para el efecto se sugiere que se busque la compra o arriendo de áreas cercanas a la finca para incrementar el área sembrada. Se sugiere comprar el "huasipungo" alrededor a la finca.

Se debe mantener en 2017 las visitas a clientes, se visitará clientes en Estados Unidos, Europa, Canadá, Australia y se participará en la feria de Rusia. Cabe anotar que en 2016 no se participó en la Feria de Quito.

La empresa ha desarrollado una nueva marca para introducir las Rosas Mayra's, Rosa de olor y rosa de jardín. Con este producto queremos ingresar a un nicho de mercado exclusivo donde podremos tener mejores retornos. En base a los resultados del 2016 el esfuerzo del 2017 se concentrará en lograr aumentar la Venta de Flor Tinturada y Mayras para subir el precio promedio. Tendremos que aumentar la venta de la flor de 70cm en el Mercado Ruso y concentrarnos en clientes actuales que pueden crecer con un buen precio.

De igual manera, se debe seguir trabajando para aumentar y concretar programas de venta de flor tinturada y plitada para subir nuestro precio promedio.

En 2017 se deberá reducir o por lo menos no incrementar la estructura de costo de producción. Siendo los resultados de la operación cada vez menos atractivos, se impulsará una selección de clientes para

Se debe seguir con la renovación de variedades, erradicando aquellas menos rentables y sembrando novedades de acuerdo a las tendencias del mercado.

Atentamente,

Alfredo Pallares Troya
Gerente General

