Latacunga, 31 de marzo de 2016

INFORME DE PRESIDENCIA

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, y el Estatuto vigente de la Empresa, pongo a su consideración el Informe Anual de Presidencia correspondiente al ejercicio económico 2016.

El año 2016 inició con una tónica más bien pesimista, alertando de un año difícil, y con indicadores económicos jugando no a favor de la economía ecuatoriana, como son la caída del precio de petróleo, fortalecimiento del dólar, depreciación del rubro con un peso relativo importante que afecta al sector florícola, sumado a una política económica gubernamental de mayores controles, aumento de impuestos y tasas, y desarrollo basado en el gasto público.

La producción muestra nuevamente en 2016 un crecimiento respecto de 2015. La floricultura cada vez más apunta su estrategia basada en volúmenes de producción, de ahí que los grupos grandes mantienen un crecimiento en el número de hectáreas, sea por absorción de otras empresas adquiridas a precios de oportunidad y buenos financiamientos, o con crecimiento propio. Nevado Ecuador no ha aumentado el número de hectáreas por compra, pero se ha realizado un trabajo interesante de renovación de variedades y con ello aumento de densidades, erradicando variedades sin ningún futuro y sembrando nuevas con potencial y mejores retornos. Estos objetivos continuarán en 2016, aunque lo deseable es aumentar al menos 3 hectáreas, lo cual permitiría cubrir con más holgura la operación de la Empresa.

AÑO	tallos	Var año anterior	VAR% año	ROJO	COLOR
2014	31,932,481	5,477,689	20.7%	11,941,285	19,991,196
2015	33,238,697	1,306,216	3.9%	11,532,263	21,706,434
2016	34,511.991	1,273,294	4%	10,736,994	23,774,997

En el siguiente cuadro se puede apreciar un comparativo de producción de los últimos 5 años.

argumentando por más de 4 años, la Empresa logró un acuerdo con el SRI por ésta deuda por $161.000.

Continúa la fuerte presión con breeders como Rossen Tantau, Plantec, Nirp, que si bien existen acuerdos de pago, las erogaciones mensuales por estos conceptos son bastante fuertes, promediando unos 30mil por mes entre todos los breeders.

Las deudas con proveedores antiguos se han bajado no al ritmo de los acuerdos, pero mejor que en 2015.

Cabe señalar que en el 2016, la Empresa tuvo todo el año con período de gracia de capital con la CFN, cancelando intereses trimestrales por 47mil, lo cual permitió afrontar mejor el pago de varias deudas, de allí que el total de pasivos reduce en 300mil comparado con el 2015. En este año, desde marzo 30 se debe pagar 170.000 trimestral a CFN.

También hay que señalar, que en 2016 la Empresa recibió por concepto de draw backs y Cat's, cerca de $200.000, situación que consideramos de difícil recuperación en este año, criterio compartido por el gremio y varias industrias de exportación. Estos 2 últimos datos, pago de capital a CFN en 2017, y no recuperación de Cta's y Draw Backs, traerá mayor presión al flujo de caja de la Empresa

Persiste el problema de liquidez, y se hace necesario una inyección de capital fresco.

A Diciembre 2016 se tiene una utilidad contable antes de la conciliación tributaria de $82.361, sin embargo, luego de la respectiva conciliación, se tiene una pérdida de $2.221,53, lo cual obedece básicamente a que se tomó la decisión de castigar cartera contra la provisión, y a la actualización del estudio actuarial conforme la nueva normativa que exigió ajustes en 2016.

Eco. Miguel Sansur Holguín
Presidente Ejecutivo