

Latacunga, 28 de Abril del 2010

Señores

Accionistas de Exrocob Cia. Ltda.

Latacunga

Estimados señores,

EXROCOB CIA. LTDA. durante los últimos años ha tenido como resultado perdidas, por lo cual en el último informe de auditoría se menciona que la empresa tiene perdidas acumuladas hasta el 31 de diciembre del 2009 por \$1.246.876 valor que supera el 50% del capital social más la reserva en \$199.076 por lo cual la compañía se encontraría en causal de de disolución de acuerdo a la Superintendencia de Compañías.

También menciona que el mantener la empresa y seguir con el negocio depende mucho de la habilidad de la administración, por lo tanto no es un requisito liquidar la empresa.

Como antecedentes del negocio cabe recalcar que la crisis mundial ha afectado directamente a la industria florícola ya que alrededor del 50% de las ventas están dirigidas a Estados Unidos y el 30% a Europa, tomando en cuenta que nuestros productos son suntuarios y han sido suprimidos del consumo.

La crisis ha dado paso a que varios clientes que han estado en el negocio por muchos años, entren en proceso de liquidación dejando las cuentas pendientes de pago para el momento en que la corte decida el valor que nos corresponde.

En Europa no se han cerrado empresas, y para mantenerse, los precios han bajado alrededor de 8% y se han vuelto mucho más exigentes en la calidad.

De acuerdo a los datos dados por Expoflores las ventas en el 2010 han subido en 10% en tallos y han bajado alrededor del 15% en dólares, por lo cual nos damos cuenta que los esfuerzos realizados durante la administración han dado resultados positivos.

Las proyecciones en ventas para este año todavía no son del todo alentadoras, pero son mucho mejores que las del año pasado y se espera que para el 2011 el mercado mejore notablemente. Hay que tomar en cuenta que este año es decisivo para las empresas, muchas fincas como distribuidores de flores alrededor del mundo han cerrados sus puertas, esto quiere decir que las empresas que queden serán las que tomen la posta en el negocio y perduren.

Para poder cumplir con las expectativas de calidad de los clientes y las exigencias de los accionistas desde Agosto del 2009, mes en el cual esta a cargo la nueva Gerencia se han realizado varios cambios de

Registrado mes 22 de septiembre/2010

personal como son Gerente de Ventas desde noviembre del 2009, Contadora General desde noviembre 2009, Jefe de Fitosanidad desde enero del 2010, Jefe de Postcosecha mayo del 2010.

Los principales cambios obtenidos han sido:

Ventas:

- Aumento de volumen de ventas en época de crisis, en 2% en comparación con el mismo período del 2009.
- Cambio de cartera de clientes de comercializadoras a clientes directos
- Disminución de días de recuperación de cartera de 95 a 77 días, por lo tanto agilidad en el flujo de caja
- Disminución de tallos de flor de baja alrededor de 50%

Contabilidad

- Mejor manejo en cuentas por pagar y proveedores
- Saldo de bancos positivos al cierre de cada mes
- Recuperación del IVA de junio – diciembre del 2006, en proceso de enero-junio 2007
- Reestructuración de las cuentas de cartera, balances más reales
- Pagos del IESS de Diciembre a Marzo, promedio \$8000 mensuales
- Pagos al día con SRI, y presentación de anexos transaccionales
- Pago de sueldos hasta el 7 de cada mes

Fitosanidad

- Capacitación al personal de fumigación, en lo referente a la forma de fumigación para que esta sea efectiva
- Control de plagas y disminución de nacional en alrededor del 15% en promedio
- Control de nacional en postcosecha
- Preparación de capacitaciones para la gente de cultivo y postcosecha en lo referente a manejo de plantas y control de plagas, así como estándares de calidad para clasificación de flor nacional

Post Cosecha

- Mejor coordinación entre poscosecha y ventas, dando como resultado ventas anticipadas y cumplimiento de órdenes fijas inclusive con baja producción
- Reorganización de poscosecha de statice
- Mejoramiento en comunicación y reportes de flor nacional
- Seguimiento de cosecha a supervisores

Si bien es cierto estos cambios no se han reflejado en su totalidad en los estados financieros en comparación con los años pasados se debe tener en cuenta que si no se los hacía los resultados hubieran sido peores, el resultado más notorio es el manejo de flujo de caja que nos ha permitido seguir

con el negocio sin prestamos a las empresas relacionadas durante todo el 2010 y pagar los costos de producción sin tener problemas de cheques protestados o no pago de sobregiro en los bancos.

A pesar de estos cambios todavía no somos capaces de producir flor de suficiente calidad como para poder tener un precio más alto, la composición de largo de tallos es: 39.3% 40cm, 43.9% 50cm, 11.5% en 60cm, 3.8% en 70cm, 1.6% 80cm, 0% 90cm, por lo cual nuestro precio promedio de 22 centavos no puede subir mientras esta composición no cambie. El Gerente Técnico asegura que no es posible obtener mejores resultados en las condiciones que actualmente tiene la finca.

Para mejorar estos aspectos necesitamos invertir en tanque de recolección de agua lluvia, y con esta poder lavar el suelo, cambio de plásticos y pambiles y cambio del sistema automático de riego, para lo cual necesitamos alrededor de \$200.000 Con esta inversión los cambios se pueden notar aproximadamente desde los 3 a 6 meses después de ser ejecutados entonces se debería hacer un nuevo análisis de la empresa.

De acuerdo al flujo de caja proyectado con estos cambios la empresa en el 2011 estara en posibilidades de llegar al punto de equilibrio y en el 2012 percibir utilidad.

Señores accionistas espero que los escenarios planteados les de aliento para seguir manteniendo la confianza que han depositado en mi y mis colaboradores, sepan que estamos dispuestos a poner el hombro para sacar adelante a la empresa siempre contando con su apoyo.

Atentamente,



Ruth Patricia Corrales L.
Gerente General
Exrocob Cia.Ltda