

Después de varios años nuestra empresa vuelve a tener utilidad, todo esto como resultado del apoyo e inyección de capital de nuestros accionistas, alrededor de 300 mil dólares se invirtieron en la empresa desde finales del 2010.

Para obtener este resultado se ha realizado una reingeniería de la empresa, el cambio más importante ha sido el contratar personas jóvenes, proactivas, con experiencia en flores, a quienes les hemos dado la oportunidad de crecer y a cambio hemos recibido altísimo compromiso con la empresa.

Se continuo con la adecuación de la finca, cambiamos el 50% de plásticos de los invernaderos y el 30% de manguera del sistema de goteo. En los cuartos fríos se instalaron dos cortinas de aire, se renovaron dos unidades de cinco HP y dos evaporadores.

Se reemplazaron alrededor de 80 mil plantas debido a su edad, productividad, densidad de plantas y aceptación en el mercado, como Hollywood, Charlotte, Engagement, Catalina, Gold Strike, sembrando variedades nuevas, productivas y apetecidas en todos los mercados así son: Nena, Cherry oh!, Bikini!, Freedom, Vendela, Tiffany, Mondial y Sparkle.

La asesoría del Ing Luis Granja, junto con el trabajo en equipo del personal cultivo, ha dado un cambio radical en las plantas de tal manera que a finales del 2012 tenemos como resultado 5.5 millones de tallos exportables, 48.7 cm de promedio de largo de tallos en finca, 12% de nacional.

En lo referente permisos y certificaciones obtuvimos:

- Finca libre de trips
- Certificación para exportación a Australia
- 85% de avance en finca libre de ácaros
- 90% de avance en la Licencia del Medio Ambiente

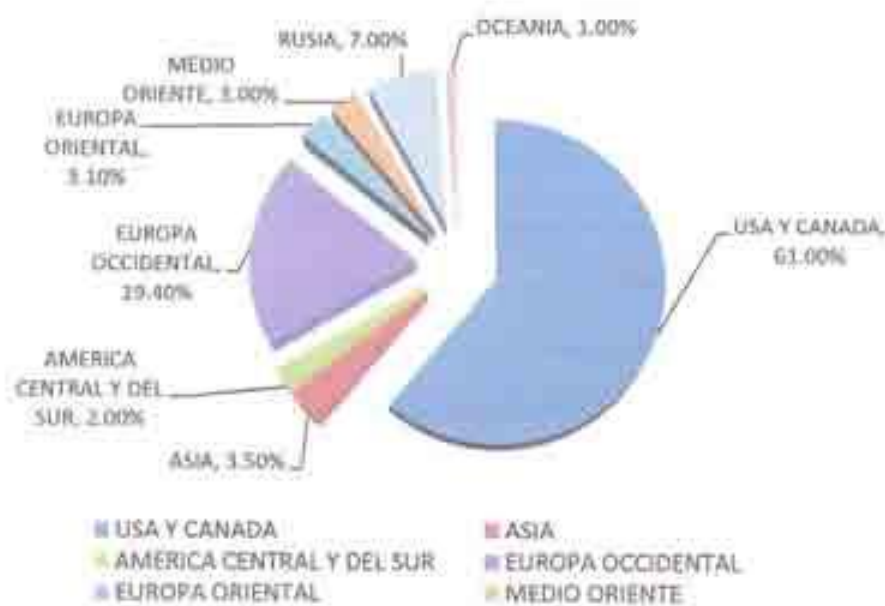
Realizamos el lanzamiento del nuevo logotipo y los nuevos diseños de cajas y capuchones, mostrando una imagen fresca y moderna, misma que nos ha permitido ingresar en nuevos mercados, llevando la marca Exrocob otra vez como una de las más apetecidas por los clientes.

Estuvimos presentes en Agriflora 2012 y gracias al acercamiento con ProEcuador en la rueda de negocios de Guayaquil y en la Feria de Rusia, mostrando al mundo la calidad de flor que tenemos, la seriedad en el negocio y sobretodo el cambio de imagen que Exrocob ha dado durante estos últimos 3 años.

Como resultado de estas participaciones hemos obtenido ventas a nuevos clientes desde octubre a diciembre por alrededor de 30 mil dólares, teniendo con estas nuevas

oportunidades buenas perspectivas de crecimiento para el 2013 incluso ya se han negociado ordenes fijas.

El precio promedio por tallo para este año se ubicó en \$0.27, las ventas están distribuidas en los siguientes mercados: Estados Unidos y Canadá 61%, Europa Occidental 19.4%, Rusia 7%, Asia 3.5%, Europa Oriental 3.1%, Medio Oriente 3%, América central y del Sur 2% y Oceanía 1%.



Como se pudo ver en los estados financieros los costos de producción se han reducido en 25% con respecto al 2011, dando como resultado que la empresa ya cubre sus costos de producción, y como resultado a última línea en el 2012 se obtuvo utilidad de \$13.651, totalmente contraria a la pérdida de \$108.984, obtenida en el 2011.

Sabemos que este negocio todavía es complicado, por las políticas del gobierno y la competencia que tenemos con países como Colombia, países de África y la misma producción interna de los países donde están nuestros clientes, más aun nosotros estamos en cambio constante buscando las mejores alternativas para disminuir costos, ser más eficientes con nuestra gente, superar cada día la calidad de nuestros productos y mantener a nuestros clientes satisfechos.

Con estos resultados estamos seguros que ustedes como accionistas pueden ver que su inversión y apoyo a esta administración no han sido en vano y que poco a poco vamos recuperando la empresa.

