

## INFORME DE GERENCIA

A los Socios de Rosaprima Cia. Ltda., en mi calidad de Representante Legal de Rosaprima Cía. Ltda., presento a consideración de ustedes, el informe económico y de actividades correspondientes al periodo 2013.

**Cumplimiento de Objetivos:** La compañía durante el año 2013 tuvo como principal objetivo continuar posicionando a Rosaprima como marca líder en el mercado de rosas de alta calidad reconocida a nivel global y para eso se realizaron las siguientes actividades:

- a).- Se consolidan 80 hectáreas de producción de rosas.
- b).- Se realizó la reinversión de utilidades del año 2012 de acuerdo con lo planificado por un monto de \$ 2,300,000 hasta el 31 de diciembre de 2013, tal como dispone la Ley bajo escritura debidamente inscrita.
- c).- Apertura de nuevos nichos de mercado: Rosaprima mantiene como base 3 mercados principales: Estados Unidos, Rusia y Europa, destinos donde se concentra cerca del 90% de sus ventas. Sin embargo durante el 2013 se consiguieron nuevos nichos de mercado en el continente asiático como por ejemplo Kuwait y Emiratos Árabes Unidos.
- d).- A raíz de la consolidación y estabilización de las hectáreas productivas se crearon nuevas fuentes de empleo, se incrementó en un 10% con relación al año 2012 la contratación de personal nuevo; contribuyendo así con la reactivación económica del País.
- e).- Se realizaron importantes inversiones en canales de comunicación para mejorar el flujo de información, se invirtió en equipos de comunicación de alta tecnología como video conferencia y teléfonos, los cuales han permitido reducir tiempos de respuesta local (Cumbaya – Cayambe) y del exterior (Ecuador - Estados Unidos).

f).- Con el afán de satisfacer de mejor manera las necesidades de los clientes durante el 2013 se realizó la adquisición de nuevas variedades para fortalecer el portafolio de variedades, entre las variedades nuevas tenemos: Alert, Bikini, Early Grey, Idole, Iguazú, Pink Floyd y la variedad exclusiva Black Pearl.

g).- Se suscribió un contrato de exclusividad con una Comercializadora ubicada en los Estados Unidos de América para asegurar la venta del 100% de la producción, sin riesgo de cartera ni costos de transporte. Con esta negociación se garantizará la venta total del producto, no habrá incobrabilidad de cartera y se mejorará el flujo de efectivo porque el costo de transporte corre por cuenta de la comercializadora.

**Cumplimiento de Disposiciones de la Junta de Socios.-** En cuanto al cumplimiento de las disposiciones de la Junta de Socios.

Se ha ido cumpliendo según consta en cada acta de las respectivas juntas, se respalda y se guarda en el libro de expedientes y actas de la compañía.

**Informe de hechos producidos durante el ejercicio económico en el ámbito administrativo, laboral y legal.-** Los principales hechos ocurridos durante el año 2013 son los siguientes:

- En el año 2013 por cuarto año consecutivo la revista Ekos Negocios reconoció a Rosaprima como la empresa con mejores resultados financieros en su sector y entregó el premio Ekos de Oro en un justo homenaje por su excepcional visión, persistencia y liderazgo.
- Se mantiene al día con los requerimientos solicitados por el SRI, evitando de esta manera el pago de cantidades considerables de multas e intereses o determinaciones.
- Debo informar que nos mantenemos sin obligaciones pendientes con la Superintendencia de Compañías, Ministerio de Trabajo, IESS, Municipio de Cayambe.

**Recomendaciones y metas de la Gerencia para el siguiente ejercicio económico.-** Para terminar el presente informe me permito dar a conocer las metas y recomendaciones a seguir en el ejercicio económico para el 2013:

- Continuar con el contrato de venta exclusiva de flor al socio estratégico en Estados Unidos para garantizar la venta del 100% de la flor y mejorar la cobertura, la ventaja será aprovechar la experiencia de esta Empresa Americana para llegar a más clientes y generar mayores ventas como parte de la planificación estratégica.
- La capacidad instalada de Rosaprima está casi al 100% por lo que se recomienda realizar nuevas compras de tierras para asegurar el abastecimiento suficiente según su estrategia de crecimiento.
- Buscar un buen ambiente laboral, mejorar el servicio a las personas (clientes, proveedores, entidades de control, etc.) y brindar oportunidades de hacer carrera en la Empresa.
- Mantenerse a la vanguardia en cuanto a la innovación de las variedades de rosas en el mercado.

Es todo cuanto puedo informar a los señores Socios, no sin antes aprovechar la oportunidad para agradecer la confianza depositada en mi persona.

Quito, 22 de abril del 2014.



Ross Johnson

Presidente Ejecutivo

Rosaprima

