

Cuenca, Abril 22 del 2001

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑIA ANDEAN FLOR S.A.

Periodo Enero a Diciembre del 2.000

Dando cumplimiento a la Resolución No.90-1-5-3-006 del 15 de Mayo de 1.990, publicada en el Registro Oficial No.445. A continuación detallo el informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico de 1.999 de la Compañía Andean Flor S.A.

INFORME ECONOMICO

Luego de pasado el año de 1.999 y de haber sufrido la más grande crisis económica de la historia del Ecuador, y del advenimiento del nuevo Presidente de la República del Ecuador, el Doctor Gustavo Noboa Bejarano, al no depender dicho personaje de grupo político alguno, como también de los grupos económicos que han manejado tradicionalmente el Ecuador, los mismos que son culpables del descalabro económico, político y social del Ecuador, el Doctor Noboa, ha tenido mayor independencia para obrar y tratar de legislar para el bien de todos los ecuatorianos y realizar las reformas pertinentes para el Ecuador.

Así una de las columnas de su administración fue la de mantener el esquema de DOLARIZACION, este concepto que resolvió el problema de la devaluación monetaria incontrolable que tenía el país, y trato de sincerar la economía, pues ya no podremos vivir en adelante con la utopía de la emisión inorgánica de billetes, y tendremos que ser austeros y competitivos en nuestros productos, sobre todo los productos de exportación.

En lo referente a nuestro negocio, esto es la producción y la exportación de rosas, necesariamente tuvimos que sufrir y afrontar nuevas responsabilidades y retos, pues nuestro producto muy competido de manera especial con el vecino del Norte, Colombia, tenía que enfrentar los problemas del encarecimiento de los costos de producción, teniendo ciertas desventajas como el costo del transporte aéreo, una mejor infraestructura física de Colombia, como carreteras, aeropuertos, canales de venta, que nos ponen en desventaja con Colombia. La pérdida de importantes mercados, como los de Rusia, de Europa, por la presencia del Africa; esto afecto a los rosicultores del Ecuador, y las consecuencias fue la quiebra de muchas empresas.

En el caso puntual de Andean Flor S.A., las condiciones reinantes del Ecuador, el clima de inestabilidad política y economía, la corrupción rapante en el Ecuador, se hizo publica en el concierto internacional, razón por la cual nuestro socio principal ILASA, por ordenes emanadas de la principal en Tokio, ITOCHU-JAPON, se decidió liquidar los negocios e inversiones en Ecuador, que no fueran significativos para sus intereses. Lamentablemente en este sector se encontraba Andean Flor S.A., y su representante el Señor Akihiro Kasai, resolvió retirarse de la sociedad con Andean Flor, y puso las acciones que tenían en Andean Flor S.A., a la venta, se tuvieron varios interesados, tanto en Cuenca, como en Quito, lamentablemente ninguna de las propuestas fue aceptada tanto por ILASA, como por mi persona, en virtud de que tenía la mayoría de las acciones.

La situación se volvió tensa e intolerable por la presión del Señor Kasai, quien solicita la liquidación de la empresa; en defensa de la compañía, de los trabajadores que lo constituyen y de nuestro patrimonio y apegado a la ley, por tener la mayoría de las acciones, me opuse a tal pretensión.

Ante estas realidades mi objetivo era buscar un socio estratégico, que apoye tanto en las ventas, como en la producción de Andean Flor S.A., y sobre todo que invierta, lo que significaba que comprara parte de las acciones de ILASA. Mi pensamiento siempre estuvo presente para que Flores del Valle, empresa vinculada a mi persona por una relación familiar, y es así que en apoyo de nuestro hijo político el Señor Pedro Crespo Alvarado, hijo de uno de los directivos de Flores del Valle y mi persona, se llega a un arreglo económico para la compra de las acciones de ILASA.

Todas estas situaciones vividas, afectaron necesariamente el normal desempeño de la empresa, lo cual se reflejo, en la inseguridad del personal que laboraba en la misma, las salidas de importantes colaboradores, lo que trajo, como resultado una disminución en las ventas y por tanto una disminución en los ingresos, lo que a la postre resulto una perdido en el ejercicio económico del año 2.000 por Us.22.375, 45.

Pese a todas estas negativas realidades, la empresa pudo cumplir con sus compromisos, siguió operando, las obligaciones económicas que tenia, fueron fielmente cumplidas con excepción del pago a la Corporación Financiera Nacional de Us 74.450,00, esta obligación se reestructuro lográndose que durante el año del 2.000 se paguen únicamente los dividendos de intereses, para luego a partir del año del 2.001, podamos amortizar el capital.

INFORME ADMINISTRATIVO

Debido al clima de inestabilidad reinante en la empresa, el técnico de rosas el Ingeniero Luis Serrano, renuncio a principios de año, lo que afecto el normal desenvolvimiento de la empresa, la fiesta de Valentín, la más importante para el negocio. Sin embargo fue preciso buscar de manera inmediata la colaboración de otro Ingeniero Agrónomo y es así como el Ingeniero Manuel Fajardo, empezó a laborar en la empresa a partir de Febrero del 2.000.

Así mismo, mi voluntad fue que el contrato realizado con SWISS-CONTACT, siguiera adelante, por las bondades y el enriquecimiento de conocimientos que significaba para los empleados, este proceso de *mejoramiento continuo de calidad y producción*. Lamentablemente esta actividad fue también afectada, por la renuencia en parte de empleados y administradores a recibir esta instrucción y por el clima de inseguridad por el que atravesaba la empresa.

Fue también un esfuerzo de mi parte el lograr la colaboración y el apoyo de otras empresas productoras y comercializados de rosa de la zona, para hacer un frente común y lograr una mejor capacidad de oferta de nuestro producto. Trabajamos durante un buen tiempo de manera satisfactoria y leal con Florandes, no así con Austro Flor, empresa que se cruzo con nuestros clientes, arrebatándonos nuestro principal comprador FLORAL TRENDS.

El área de comercialización atravesó una dura crisis, puesto que nuestro producto por el tamaño de su botón, al igual que el de su longitud, nos ponía en graves dificultades para su venta y es así como las mismas cayeron sustancialmente tanto en su precio como en su volumen con relación al año de 1.999

Otra área en la que fue necesaria tomar acciones fue en el campo; luego de un análisis, se determino que algunas variedades habían perdido su mercado, y otras por su edad, y por tanto era necesario su reposición, y fue así que contratamos con las empresas Select Plant, De Ruiters, la provisión de nuevas plantas. Esta nueva producción se espera tener en Valentín del año 2.001.

Se determino también la construcción de un muro de ladrillo, en la parte anterior de la finca, por la inseguridad que representaba.

Para terminar es mi mayor deseo que Andean Flor S.A., pueda seguir adelante y que pronto se concrete las negociaciones de las acciones con Flores del Valle y sea gente joven la que administre en un futuro esta empresa.


Ing. Teodoro Acosta Vázquez
Gerente General