



74133

# Rosas Malmaison S.A.

Quito, 18 de agosto de 1999

Señor  
**SUPERINTENDENTE DE COMPAÑIAS**  
En su despacho.-

De nuestras consideraciones:

Hago referencia a la prórroga concedida por la Superintendencia de Compañías, adjunto al presente remitimos a usted el Balance General y el Estado de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Empresa Rosas Malmaison S.A., debidamente auditados por la compañía auditora Hansem Holm & Co.

Muy atentamente,

Marcelo Núñez Mora  
GERENTE GENERAL

*Quel  
ok r.f.*

## **INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 1998**

### **GERENCIA GENERAL**

Señores Accionistas:

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Compañías y el mandato de los Estatutos de la Empresa me permito poner a su consideración el informe de actividades que cubre el período comprendido entre el 1 de enero de 1998 y el 31 de diciembre del mismo año.

#### **1. ADMINISTRACION**

Durante el período las actividades de la Empresa se desarrollaron normalmente enmarcadas a la consecución de diferentes metas establecidas para cada uno de los departamentos con los que se encuentra formada la compañía.

#### **DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y VENTAS**

Durante este período el departamento de ventas comercializó 3.100.365 tallos contra 2.371.813, del año anterior teniendo un incremento 726.000 tallos provenientes del aumento de las cinco hectáreas que durante el año 1998 fue del 100% su capacidad de producción. Sin embargo teniendo en cuenta el volumen de ventas, tenemos total de US\$

707.422,00 versus US\$ 634.805,00 del año pasado, existiendo un ingreso adicional de US\$ 72.617,00, correspondiendo al 11% en relación con 1997. Haciendo un análisis comparativo vemos que mientras la producción creció en el 31%, las ventas únicamente sufrieron un incremento del 11%. Esta diferencia se debió a que los precios para la flor ecuatoriana especialmente en el mercado de los Estados Unidos sufrieran un decremento debido al cierre del mercado ruso que obligó a los productores ecuatorianos que estaban enviando su producto en grandes cantidades a Rusia, se queden sin mercado, colocando su producto en el mercado norteamericano dando como consecuencia una caída drástica de los precios que en los meses de verano bajaron hasta la increíble suma de 4 ctvs. de dólar por tallo (anexo No.1), podemos apreciar en el anexo No.2 que el precio promedio para este año fue de 23 ctvs por tallo, mientras que en el año 97 de 27 ctvs. En el anexo No.3 vemos que el 46% fueron vendidos en standing orders y el 24% en el mercado abierto y 30% en consignación, al igual que en el Anexo No.4 observamos que el 77.2% fue enviado al mercado norteamericano, el 14.6% a Europa, 8.1% a Sudamérica y el 0.1% al Asia.

Para reforzar el departamento de ventas se contrato a una vendedora adicional, manteniéndose al momento una Jefe de Ventas, una vendedora y una secretaria que además de los trámites de secretaría se encarga de los trámites de exportación a nivel bancario, teniendo también a su cargo la emisión del reporte de cuentas por cobrar y la gestión de cobros.

## DEPARTAMENTO FINANCIERO

Para el año 1998, por solicitud de los Señores Accionistas se procedió a contratar los servicios de un Asistente Financiero, que se encargará de tener todos los datos al día y mantener informado tanto a la Presidencia como a la Gerencia General y a los Señores Accionistas cuando ellos lo solicitaren.

## ESTADOS FINANCIEROS 1.998

De los Estados Financieros de 1998 se desprende una pérdida de US\$ 499.000,00, los ingresos en el año fueron de US\$ 700.000,00. El total de gastos fue de US\$ 1'320.000,00. Es decir que la compañía tuvo que financiar a través de fuentes no operacionales US\$ 620.000,00. Esto se los obtuvo a través de un aumento significativo de pasivos y apenas US\$ 127.000,00 fueron de aumento de capital y/o aportes para futuras capitalizaciones.

Para el año 1998 estaba previsto ingresos por nuevas capitalizaciones de aproximadamente US\$ 2'000.000,00 mediante oferta pública, de ésta, apenas se logró recaudar US\$ 87.000,00. El prospecto de oferta pública contemplaba la cancelación de pasivos de corto plazo y la ampliación del proyecto a 16 ha. Metas que no se pudieron alcanzar.

Del estado de pérdidas y ganancias se puede apreciar una utilidad bruta US\$ 37.000,00 correspondiente a las 5 ha que se encuentran en plena producción. Sin embargo hubo que financiar US\$ 248.500,00 que fueron capitalizados en las 3 ha. que se encuentran en etapa pre-operacional, además la contratación de cambio de plásticos de las 5 ha. que ascienden a US\$ 65.000,00. Es necesario considerar que las ventas en los meses de verano fueron significativamente bajas, debido a la falta de producción por destrucción completa de los plásticos en los invernaderos originales conjuntamente con el clima demasiado lluvioso y nublado de los primeros meses del año, retrasando y bajando considerablemente las cantidades producidas versus los estimados de producción. Los niveles de endeudamiento del pasivo corriente son relativamente altos, los gastos financieros del año fueron de US\$ 287.000,00 financiados principalmente a través de pasivos corrientes que pudieron haber sido utilizados en capital de trabajo, mejorando la liquidez de la compañía. Todo esto ha implicado retraso para cancelar oportunamente a

proveedores, financiar el desfase en caja y que no hayamos podido cumplir con los programas presupuestados de fertilización y fumigación.

Realizando un análisis comparativo de los estado financieros de 1.997 y 1.998, se puede observar un aumento de 34.80% del pasivo corriente y un aumento de 7% del pasivo a largo plazo. Este aumento de pasivos de largo plazo corresponde a aportes para futuras capitalizaciones. Para los activos cabe mencionar un aumento del valor de las nuevas inversiones por 38%. Del análisis comparativo de los estados de pérdidas y ganancias se desprende un total de gastos en 1997 por US\$ 637.451,00 y en 1.998 por US\$ 883.749,00. Sin embargo, para realizar un análisis efectivo en el nivel de gastos de estos dos años, es necesario considerar que en 1.997 se capitalizaron gastos por un valor de US\$ 314.985,00 dando un total de US\$ 933.819,00 y en 1998 se capitalizaron gastos por un valor de US\$ 248.858,00 dando un gran total para este año de US\$ 1.132.608,00 de acuerdo a las políticas contables establecidas por la empresa. Es necesario señalar además que por un cambio en las políticas contables US\$ 69.200,00 corresponden a gastos de 1.997 que fueron contabilizados en 1.998. Tomando en cuenta todos estos factores obtenemos una variación en gastos totales de US\$ 60.338,00. La diferencia en gastos capitalizados entre 1.997 y 1.998 corresponde a la diferencia en las etapas pre-operacionales consideradas. En 1.997 teníamos aproximadamente 50% de las 5 Ha. iniciales consideradas como en etapa pre-operacional, más el 100% de las 3 ha. correspondientes a nuevas inversiones. En 1.998 solo se considero en etapa pre-operacional las 3Ha. correspondientes a nuevas inversiones.

## REESTRUCTURACION DE PASIVOS

De acuerdo a nuestras proyecciones en 1.998 nos vimos obligados a reestructurar el pago del 2do dividendo del crédito multisectorial. Este se lo hizo a un año plazo con dividendos semestrales. El valor de dicha reestructuración fue de US\$ 174.000,00. También previo al vencimiento del 3er dividendo, en octubre de 1998, se busco la

reestructuración total del crédito multisectorial. Esta refinanciación se la solicitó a 15 años plazo, con cinco años de gracia total. Hasta finales de 1.998 la solicitud no tuvo ninguna contestación. A principios de 1.999 el Banco Financorp entró bajo control de la AGD, por lo que al momento nuestra solicitud de ampliación del crédito multisectorial se encuentra pendiente hasta que la CFN decida que institución financiera tomará a cargo la cartera de dicho Banco.

Cabe mencionar que la reestructuración de pasivos de corto plazo por US\$ 477.000,00 se la realizó a dos años con vencimientos semestrales con el Banco Financorp en diciembre de 1998.

#### VARIACIONES PRESUPUESTARIAS

Las principales variaciones presupuestarias fueron:

##### Presupuesto de Producción

	Presupuestado	Real
Producción	3'548.076	3'448.784
Variación	- 2 %	

##### Presupuesto de Ventas

	Presupuestado	Real
Flor de Exportación	3'548.076	3'100.365
Precio Promedio	0.27	0.23

Ventas	US\$ 952580.52	US\$ 707.422
Variación	- 25.74%	

Presupuesto Insumos Agrícolas

	Presupuestado	Real
	US\$ 208.506	US\$ 90.406
Variación	- 57%	

Presupuesto de Gasto de Ventas

	Presupuestado	Real
	US\$ 150.953	US\$ 155.872
Variación	3%	

Gastos Administrativos

	Presupuestado	Real
	US\$ 143.600	US\$ 158.669
Variación	10%	

Dentro de esta partida la variación se explica principalmente por depreciaciones que no estuvieron contempladas dentro del presupuesto.

El departamento financiero cuenta con un asistente financiero, una contadora general (CPA) y una ayudante de Contabilidad.

## DEPARTAMENTO DE PRODUCCION

### Cultivo:

Originalmente se programó una producción de 3.548.076, pero luego de analizar los problemas que estaban existentes en las variedades Black Magic que comenzó su producción en septiembre del 98, al igual que la Preference, Raphaela, Anna, Peckoubo, Yellow Success, Papillón y las variedades que por su baja densidad de siembra como son Evolution, Larini, Rossini, Super Disco, Blue Bird, Movie Star y Star 2000, unido a la falta de fertilización en el primer semestre, al igual que el cambio de plásticos que fueron destruidos en las 5 Ha., el departamento de producción se vio obligado a re programar los estimados de producción quedando en 3.381.696. La producción real para 1997 fue de 3.448.784 tallos dándonos una diferencia positiva de 67.088 (anexos No.5 y 6).

En general hubo una deficiencia del 70% en la aplicación de mejoradores del suelo, que afectó considerablemente en la retención de nutrientes para las plantas y una deficiencia del 40% en fertilización, que incremento la falta de nutrientes de la misma.

Por los motivos antes señalados existen muchas áreas improductivas que ocupan el 1.5 Ha. de las 8 que tenemos en producción, caso especial merece la variedad "Larini" que se encuentra sembrada 26.900 plantas las mismas que habiéndoles efectuado toda clase de arreglos se hallan improductivas, este particular ha sido comunicado a los obtentores de la variedad, para reclamar el pago que se hiciera por las regalías, esperamos que muy pronto tengamos una respuesta positiva sobre el particular.

Del total de producción real solo 3'131.318 fue de flor de exportación. La diferencia se explica de la siguiente manera

	Num. De Tallos
Descabezados	74.115
Nacional injertado	87.740
Nacional	79.663
Dado de Baja	72.175
Obsequios	3.773
Total	317.466
Flor Exportación	3'131.318
Producción Real	3'448.784

#### Sanidad:

La producción de flor nacional estuvo en un promedio del 4.8% el mismo que se considera como bueno para un cultivo de rosas.

#### Inversiones:

Se realizó la inversión de 3 Ha. adicionales tanto en preparación de suelos cuanto en siembra como en invernaderos.

No se pudieron terminar las siguientes obras que se encuentran inconclusas: duchas, lockers, cocina y comedor.

El departamento de producción cuenta con 105 personas, incluyendo el área administrativa consistente en 8 personas.

## RELACIONES INDUSTRIALES

Este departamento se preocupó de mantener el mejor contacto con todos los trabajadores de la plantación. Se estableció un sistema de premios a los mejores trabajadores, el mismo que consta en un cuadro de honor que se mantiene en la cartelera de la plantación, se estableció un sistema de premios e incentivos para el trabajador sobresaliente del mes. Durante todo el año se mantuvo la instrucción teórica – práctica de varios tópicos de medicina preventiva la misma que estuvo a cargo del médico contratado, es de subrayar que al personal de la plantación se le efectúa chequeos de colinesterasa, la misma que se mantiene en promedios normales, sin que hasta la presente fecha hayamos tenido problemas de salud ocupacional

## 2. CONTRATACION E INVERSIONES PARA 1998

En el año anterior se había previsto la ampliación de los cuartos fríos, la adecuación de la sala de clasificación, de las oficinas y la construcción de bases y estructuras para la ampliación de la sala de poscosecha, al igual que un dispensario médico. No se pudo realizar ninguna de estas inversiones esperando se pudieran completar para el año 1999.

## 3. CONCLUSIONES

Como se desprende de los análisis financieros la situación de la empresa es bastante crítica, ya que no se pudo concretar la venta de las acciones para la ampliación a 16 Ha. Esperamos que para el año 1999 se pueda cumplir con los presupuestos tanto de producción como de ventas, para así llegar al equilibrio deseado.

#### 4. RECOMENDACIONES

Es de desear que los Señores Accionistas tomen debida nota de la falta de capital de operación que mantiene la compañía para cumplir con las exigencias, especialmente del departamento de producción.

Adjunto a la presente se servirán encontrar los anexos correspondientes y los estados financieros preliminares de la compañía.

Atentamente,

Marcelo Núñez M.

**GERENTE GENERAL**