

FLORES DE MACHACHI S.A

INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2014

ASPECTOS GENERALES

Este al igual que los años anteriores ha sido un año muy complicado, para la Floricultura Ecuatoriana.

La devaluación de Rublo, hizo que Rusia deje de ser nuestro mayor comprador de rosas a precios elevados y tallos largos y se convierta en un competidor del mercado Americano, comprando tallos cortos a precios similares.

En los últimos 9 años hemos puesto nuestra esperanza en el mercado Ruso y Europeo, donde nuestras flores eran muy apreciadas por sus características únicas. No obstante, a partir del año 2009 ya se comienza a sentir un estancamiento del mercado Europeo y en el 2012 el del mercado Ruso, como consecuencia de la crisis económica mundial y especialmente, por los nuevos actores que entraron a competir en dichos mercados y que tienen ventajas logísticas y económicas que hace que puedan producir rosas mucho más baratas volviéndose más atractivas para los compradores, pese a que no poseen el nivel de calidad de las flores Ecuatorianas.

Países como Kenia y Etiopía, están bien posicionados en la Unión Europea y sus exportaciones han experimentado notables crecimientos anuales, que ponen en riesgo la permanencia del sector floricultor ecuatoriano en ese mercado.

TEMAS ECONÓMICOS

La reducción de los precios de venta causada por producción de tallos más cortos sumado a la disminución de los precios a nivel internacional y baja en la producción, por problemas de salinidad en los suelos, dieron como resultado el que sea un año con serios problemas de liquidez, por su bajo nivel de ingresos. Esto nos obliga a realizar lo estrictamente prioritario para el mantenimiento de la Empresa, como el cambio de plásticos de los invernaderos más deteriorados, el mantenimiento preventivo de equipos y maquinaria, fertilización y control fitosanitario de la finca y el cumplimiento del gasto tanto operativo y administrativo de Flores de Machachi.

MANEJO AGRONÓMICO

A más de los problemas causados por el cambio climático, que cada día produce mayor inestabilidad en el clima, tuvimos un serio problema de incremento de la conductividad eléctrica (incremento de sales en el suelo) que causó que en este año tengamos una fuerte caída de productividad exportable, del 9.4 %, por el incremento de flor nacional. También esta situación nos causó una notable reducción de largos promedios, del 7.8%. El Ingeniero Julio Mancheno, a tomado las medidas correctivas que prácticamente a la fecha han controlado el problema, El será quien amplíe con mayor detalle los temas Agronómicos

ESTRATEGIA COMERCIAL

En el 2014, el sector Floricultor se enfrento a una dramática caída de sus exportaciones, principalmente a partir del segundo semestre. Algunos factores y situaciones coyunturales influyeron negativamente en el comportamiento de la exportación de flores.

La apreciación de dólar y la depreciación de las monedas de los principales mercados como el ruso y el europeo impactaron fuertemente a los importadores, quienes se enfrentaron a pagar más por la misma cantidad de flor.

Por otro lado, la facilidad de devaluar la moneda por parte de nuestros mayores competidores como Colombia y Kenia, nos dejan en una situación de desventaja, pues nuestras flores se comercializaban a precios mayores.

Ante esta situación, que se venía arrastrando desde el 2013, la Administración, decide fortalecer el Departamento de ventas con la contratación de Maria Cristina Tavera, vendedora de gran trayectoria. También se resuelve ir a la Feria de Rusia, hacer un viaje a realizar visitas personales a clientes en Rusia y se culmina con la Feria Agriflor en Quito. Todas estas decisiones, fueron de gran importancia ya que se logro incrementar el portafolio de clientes, especialmente en Rusia y poder colocar la flor con precios que con relación al 2013 se redujeron en 2.5 % con Flor más corta y no en el 4.8% que fue la caída a nivel nacional.

SITUACION LABORAL

En la parte laboral, se ha cumplido con las regulaciones del Ministerio de Relaciones Laborales .En las visitas realizadas, nos han hecho pequeñas observaciones, que tanto Maria Eugenia Uvillus, el Dr. Brito y el Ingeniero Tipán las han solucionado.

La rotación de personal este año ha sido muy elevada, lamentablemente los jóvenes trabajadores, ya no quieren realizar labores agrícolas.

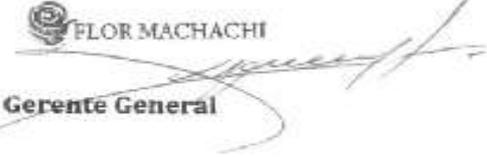
Tuvimos la auditoria Basc y Flor Ecuador, donde la Empresa obtuvo una excelente calificación, cumpliendo todas las normas de seguridad y medio ambiente.

La Empresa se encuentra al día con todas sus obligaciones patronales y fiscales.

PERSPECTIVAS

El año 2015 se perfila como un año sumamente difícil dada las circunstancias anteriormente descritas. Sin embargo, el cambio de manejo agronómico hacia una mayor productividad, la reducción de costos de producción a un mínimo, y una nueva estrategia de mercadeo, y la política de apoyo al sector de parte del gobierno, nos dan la esperanza que la empresa pueda mantenerse a flote, esperando mejores momentos

Tenemos confianza en el equipo de personas que hace Flormachachi, por lo cual la administración, y en especial la gerencia ha resuelto poner todo el empeño necesario en que la gestión sea positiva en el 2015.

 FLOR MACHACHI

Gerente General

Machachi, marzo del 2015