

# **INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS SOBRE LAS ACTIVIDADES DE FIORENTINA FLOWERS S.A. EN EL EJERCICIO 2.014**

## **Generalidades.-**

Fiorentina Flowers S.A. es una empresa productora y exportadora de rosas cortadas. Su visión y su misión son las mismas y siguen apuntando en la misma dirección de siempre.

## **Inversiones hechas en Fiorentina Flowers S.A. durante el 2014.-**

En el 2014 erradicamos 65M plantas en distintos bloques las mismas que fueron reemplazadas por variedades nuevas. Esto significará una inversión de cerca de US\$ 105M en el transcurso del año.

En lo relativo a temas ambientales, construimos un nuevo pozo séptico apegado a las más estrictas normas en esta materia. Asimismo construimos un sistema de purificación de aguas servidas para que su evacuación fuera de la finca dé como resultado un agua de buena calidad. Estas inversiones sumaron aproximadamente US\$ 22.000,00

## **Información Financiera.-**

Este año, a causa de la situación del mercado internacional que se explica más adelante, no pudimos alcanzar nuestras metas de ventas y consecuentes utilidades, las mismas que apenas llegaron a los US\$ 215 M

A pesar de ello cumplimos nuestras obligaciones patronales y de proveedores extendiendo los plazos de pago en forma extrema. Por esta razón para el 2015 la floricultura ecuatoriana y, Fiorentina Flowers no será la excepción, enfrentará una de sus mayores crisis. Esto repercutirá indefectiblemente en la liquidez del sector.

El Gobierno ha anunciado ayudas a los exportadores que esperamos compensen en algo nuestra difícil situación y la de nuestros empleados.

## **Información de Mercado.-**

Luego de la Crisis Ucrania-Rusia por el tema de Crimea devino, a partir de Octubre de 2014, un evidente bloqueo comercial y financiero de parte de los países occidentales para con Rusia. Ello, sumado a la caída dramática de los precios del petróleo, derivó en una revalorización del dólar en todo el mundo. En Rusia el Rublo sufrió una devaluación del

100% alcanzando valores que superaron los RUB 65.00 por dólar. En Europa el EURO pasó de EU 1.25 a casi EU 1.08 por cada dólar (16% de devaluación). Los impactos a nivel comercial que este desajuste cambiario produjo fueron notablemente fuertes para la floricultura, especialmente para los mercados de Rusia y Ucrania. Adicionalmente Colombia devaluó su moneda en cerca del 35% lo dio a nuestro competidor más cercano, una enorme ventaja sobre nosotros.

Estos imprevistos políticos, cambiarios y comerciales cambiaron el tablero financiero de nuestros negocios, pues la flor que no podía ser vendida en Rusia por las empresas altamente concentradas en esos mercados se ofreció a precios irrisorios a los mercados que estaban bien como el Americano y el Canadiense. La misma UE sintió una avalancha muy fuerte de flor que derrumbó nuestros precios en más del 15%. La sobre oferta ha sido el peor enemigo de la floricultura en estos meses.

Nuestra estrategia ha sido reforzar nuestra fuerza de ventas para buscar rápidamente nuevos clientes especialmente en USA. Erradicaremos variedades poco productivas y las reemplazaremos por otras de alta productividad, de buena aceptación en varios mercados y de buenos precios. El retorno por m2 será la clave para seguir haciendo a nuestro negocio viable.

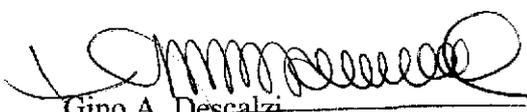
Así quedó a fin de año la composición de nuestra oferta por destino:

USA	50.55%
Canadá	0.16%
UE	26.32%
Rusia	21.68%
Sud. Am.	1.05%
Otros	0.23%

Trataremos en el 2015 de reforzar aún más nuestra fuerza de ventas para apalancarnos mejor en otros mercados más estables como Canadá y USA.

Como siempre, nuestro aporte a la generación de empleo sigue siendo importante. Empleamos cerca de 280 personas en forma directa.

Cayambe a 11 de Marzo de 2015



---

Gino A. Descalzi  
Gerente General