

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE CLARIVEL CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011**

El año 2011 ha sido un año de transición, desde el punto de vista productivo, para Clarivel Cia Ltda. Decidimos erradicar de manera definitiva el cultivo de hypericum porque no era rentable y en su remplazo se amplió el área de gypsophila y solidago.

Esta transición de cultivos no fue inmediata por lo que se generaron ciertas ineficiencias en cuanto al uso total del terreno. Se logró negociar la autopropagación con el obtentor de gypsophila, lo que permitió incrementar de manera progresiva las áreas sembradas de este tipo de flor con dos variedades: million stars que ya la veníamos produciendo y una nueva variedad llamada dynamic love. En cuanto al solidago el crecimiento fue un poco más rápido lo que permitió entrar a la temporada alta de demanda de este producto con una buena cantidad de producción. El área de crisantemo no se la modificó durante este año.

En cuanto a desempeño de cada cultivo, los crisantemos continuaron siendo el producto de mayor rentabilidad, seguido por el solidago y finalmente la gypsophila. Es importante aclarar que si bien es cierto el crisantemo es el más rentable, debido a su superficie tan pequeña, no aporta de manera significativa a la liquidez de la empresa. Sucede lo mismo con el solidago. Lamentablemente el producto de mayor incidencia es la gypsophila y es donde mayores problemas productivos hemos tenido. La mortandad de plantas es el principal problema seguido de una baja productividad de las mismas. En el año 2011 se decidió contratar los servicios de un asesor internacional especializado en gypsophila para lograr sacar adelante este cultivo. Adicionalmente, a finales del año 2011 tuvimos un ataque extremadamente severo de una plaga llamada "minador", lo que causó grandes pérdidas en productividad y por lo tanto en ventas, sumado al hecho de que la empresa tuvo que destinar cantidades importantes de recursos para combatir dicha plaga.

En el año 2011 se logró aumentar las ventas en un 8%, pero apenas sirvió para compensar el incremento de costos que ascendió a un 9% lo que produjo una disminución en la utilidad del año 2011 en relación al 2010. El incremento de costos obedeció en su mayoría a dos causas principales: 1) incremento del costo de la mano de obra causado por el incremento salarial dictaminado por el Gobierno Nacional, y 2) incremento en el costo de producción causado la subida de los precios internacionales del petróleo y papel que constituyen materias primas importantes para la gran mayoría de insumos que se usa en la floricultura. El incremento en ventas obedeció a que se logró incrementar ciertos precios



unitarios además de que se invirtió en la participación de varias ferias internacionales que se tradujo en un incremento en la cartera de clientes.

En el último trimestre del año 2011 se produjo un cambio de accionistas de la empresa. Para poder realizar dicha transacción y para destinar otra parte como capital de operación, Clarivel solicitó un nuevo crédito bancario. Dicho préstamo se destinó a pagar una parte del crédito que la empresa tiene con su mayor accionista, quien a su vez compró una el 50% del paquete accionario vendido por la Familia Navarrete. La otra parte del paquete lo compró la empresa Jardines Piaveri Cia. Ltda.

Durante este año 2011 se cambio la estructura organizacional de la empresa, contratando un nuevo gerente técnico. Esto ha brindado mayor control y se espera tener un mejor desempeño de la empresa

Como conclusión, se puede decir que Clarivel tuvo un año difícil productivamente pero logró hacer cambios importantes que se verán reflejados en los resultados de los siguientes años.

Atentamente,

CLARIVEL CIA. LTDA.

Ing. Santiago Serrano L.
Gerente General
Quito, 9 de abril de 2012

