

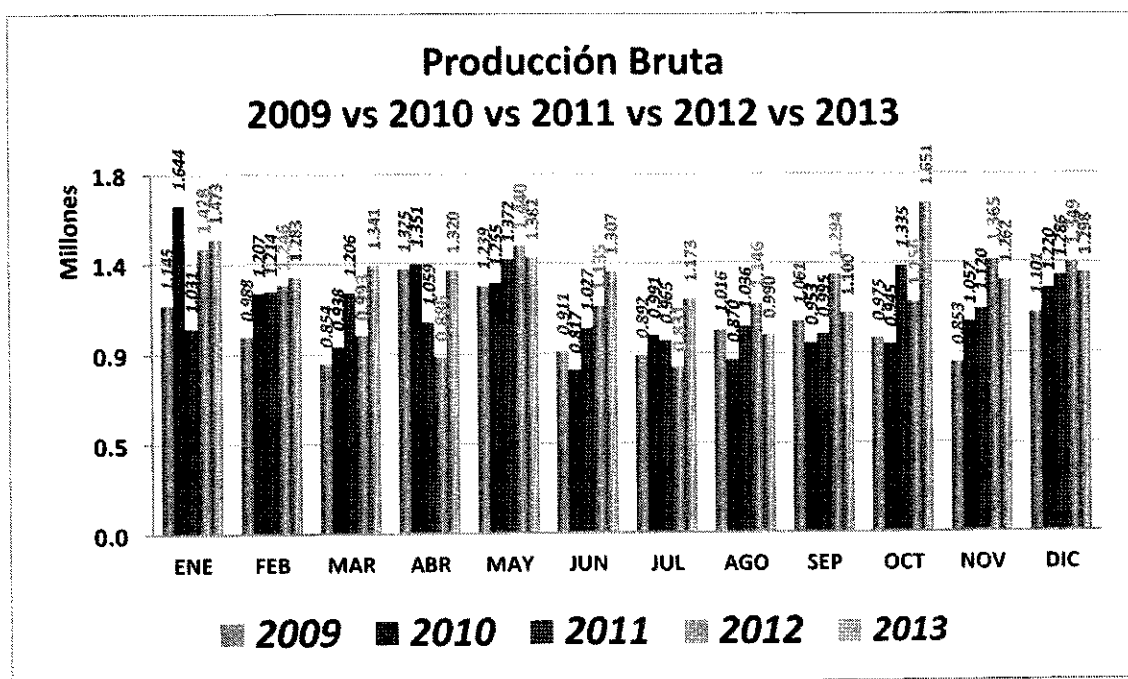
FLORES VERDES S. A. FLORDES

INFORME GERENCIA 2013

PRODUCCION

La producción bruta en el año 2013 fue de 15'581.826 tallos. Esto representa un 9.2% más que en el año 2012.

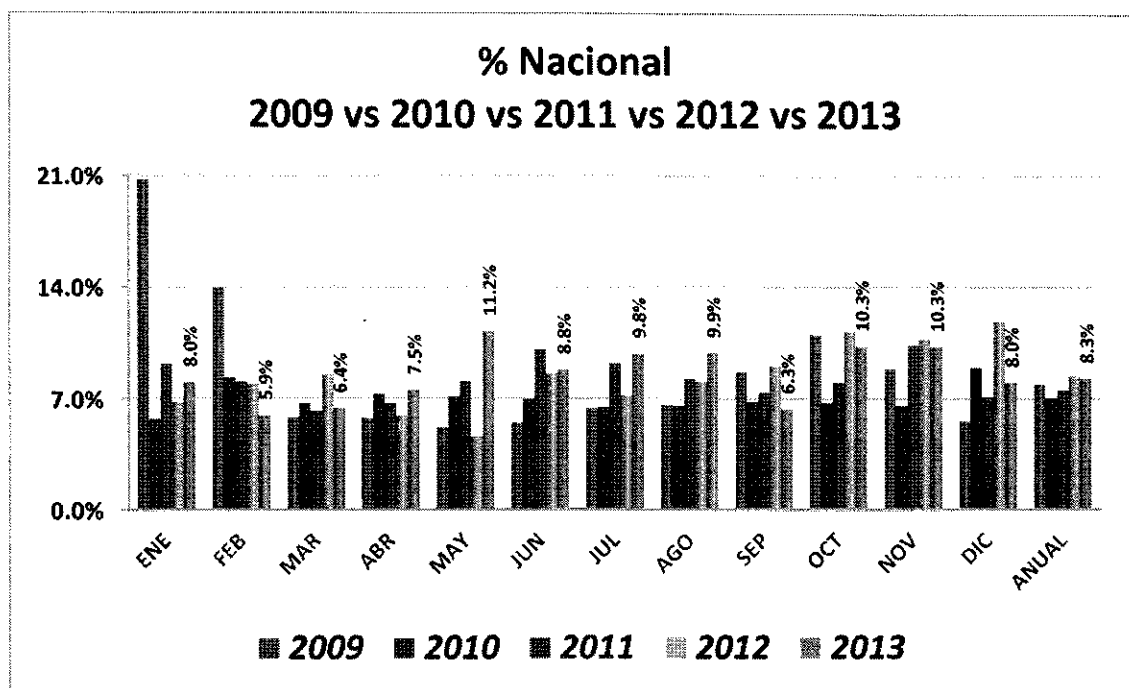
Al igual que en el año 2012, se nota un fuerte incremento en la producción en los meses marzo, abril, julio como consecuencia del programa de renovaciones 2013 y en octubre que empieza la producción de los nuevos bloques 38 y 39.



Este año 2013 erradicamos 128.533 plantas. El número de plantas con que terminamos este año fue de 1'380.572.

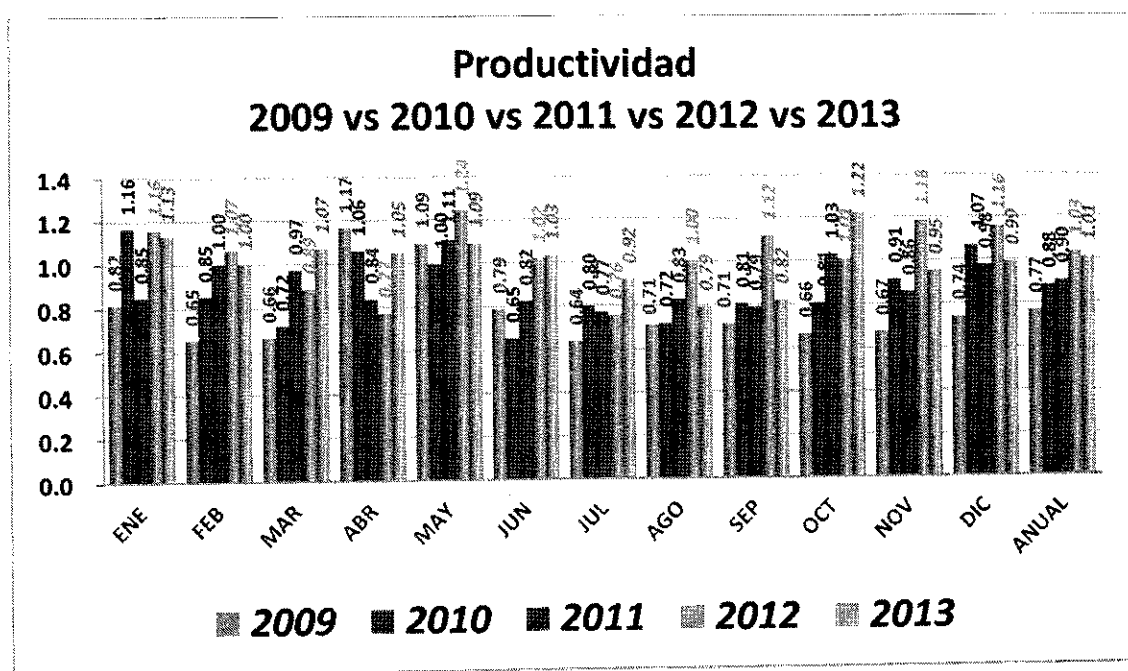
FLOR NACIONAL

El porcentaje de flor nacional del 2013 fue del 8.3%. El mes más complicado fue Mayo que llegamos a 11.2% como consecuencia directa del mal clima. Con excepción de enero, abril y agosto el resto de meses fueron porcentualmente menores a los mismos meses del 2012.



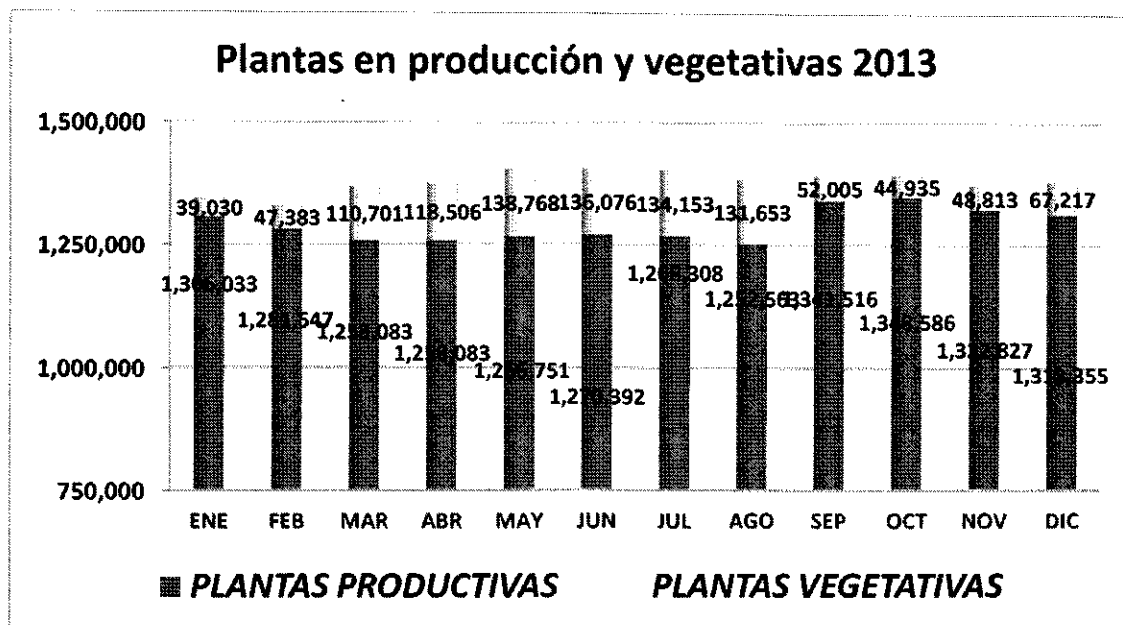
PRODUCTIVIDAD

El índice de productividad del 2013 fue de 1.01 tallos/planta/mes. Este indicador es clave en los resultados obtenidos en este año.



Para este 2013, el porcentaje promedio de plantas vegetativas estuvo en niveles del 6%.

Un análisis gráfico de la evolución de plantas vegetativas y productivas den este 2013 se puede apreciar en el siguiente gráfico:



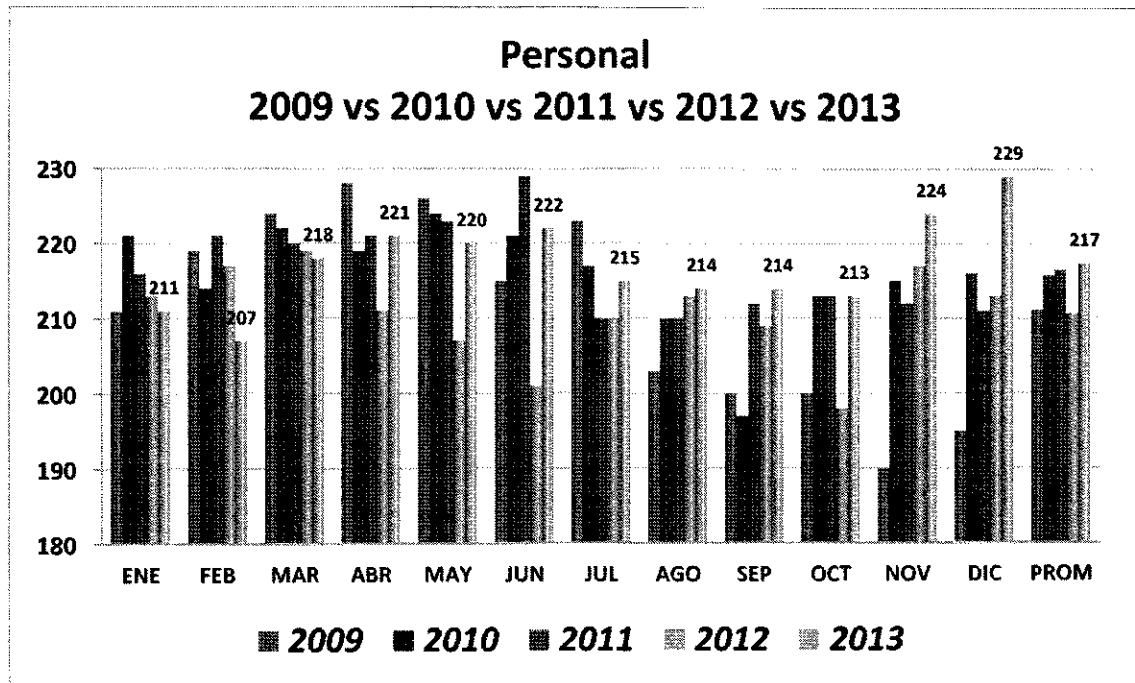
DENSIDAD

Manteniendo la política adoptada a partir del 2011, todas las nuevas siembras son de 75.000 plantas por hectárea y considerando el crecimiento de los bloques 38 y 39, la densidad por metro cuadrado en la finca bajo a 7.32 ppm².

	Plantas al 31 - Dic	área en m ²	plantas por m ²
Densidad 2009	1,433,462	175,000	8.19
Densidad 2010	1,295,112	175,000	7.40
Densidad 2011	1,348,262	181,749	7.42
Densidad 2012	1,342,030	181,749	7.38
Densidad 2013	1,380,572	188,504	7.32

RECURSOS HUMANOS

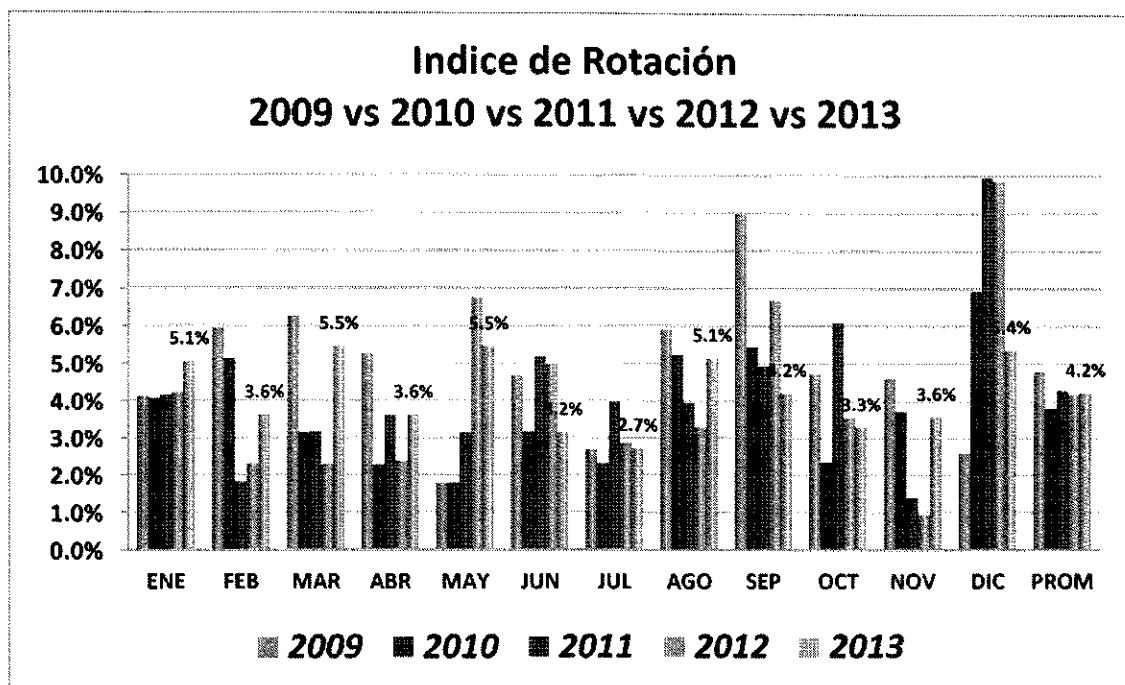
Este año 2013, empezamos con 211 personas en enero y terminamos con 229 personas, esto es un 9% de incremento. El promedio anual fue de 217 personas y el promedio por hectárea fue de 11.6 ppha. El incremento en noviembre y diciembre se origina en las contrataciones realizadas básicamente en la post cosecha con el fin de tener gente capacitada para el Valentín 2014.



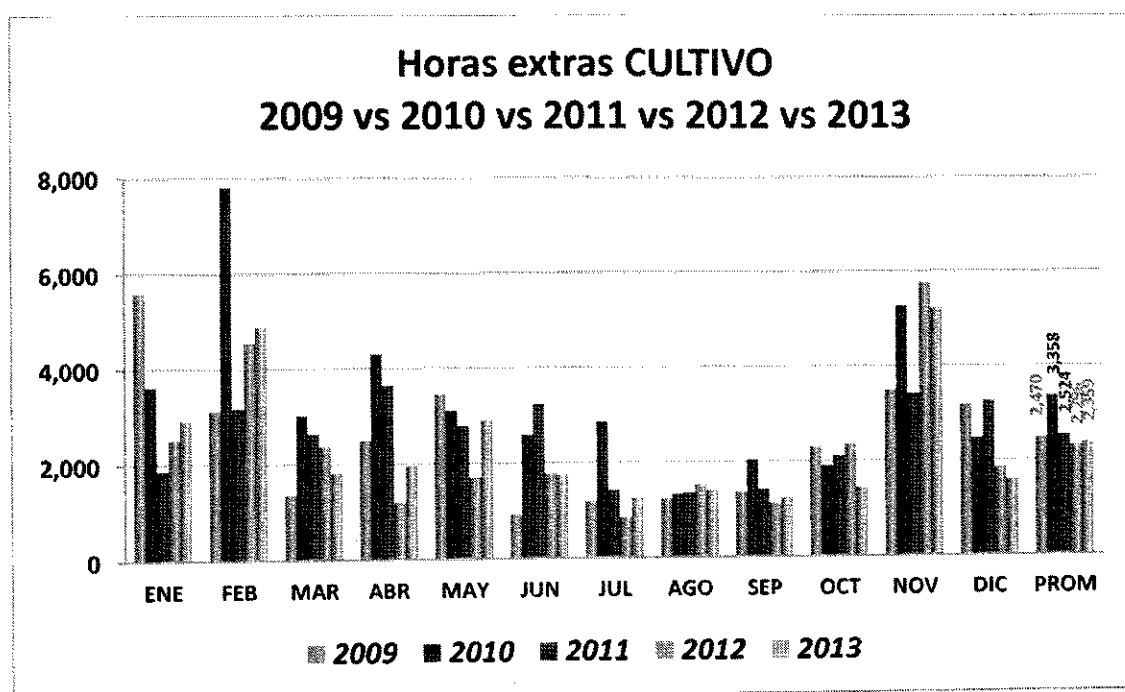
Si bien es cierto que el 75% del incremento de diciembre se da en la post cosecha, este incremento es compensado por la disminución del 66% en las horas extras del mes.

La rotación promedió de la finca se mantuvo en los mismos niveles que en el año 2012, esto es 4.2%. Seis de los doce meses tuvimos un índice superior al 4% lo que nos dice claramente lo complicado que estuvo mantener un personal estable en campo y sala.

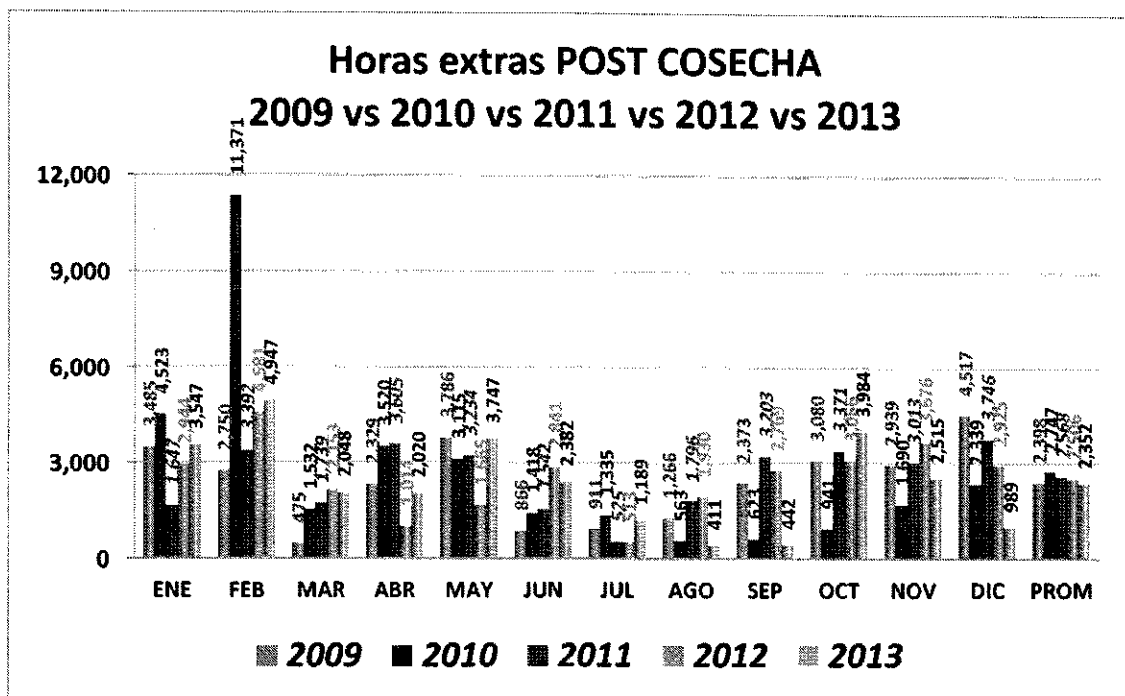
Los mayores índices de rotación se presentan con personal entre 1 y 6 meses de antigüedad.



El promedio anual de horas extras de cultivo se incrementaron en 3% que comparado con el incremento de 13.4% de la producción es justificable.



Al igual que el año 2012, este año el total de horas extras de la post cosecha presentan una disminución del 6%. Los meses con menor número de horas extras fueron en julio, agosto, septiembre y diciembre. Si tomamos en cuenta que la flor procesada tuvo un incremento del 9%, la reducción de horas extras refleja el muy buen manejo de las salas durante el 2013.



Aspectos más relevantes en el área de Recursos Humanos en el periodo:

- Se terminó el Manual de Seguridad y Salud en el trabajo, se levantaron todos los procedimientos y se logró elaborar todos los profesiogramas con ayuda del técnico de Seguridad y Salud y el médico de la Empresa.
- Se obtuvo la re-certificación Basc, Flor Ecuador y Global Gap.
- Se cumplió con todo el programa de capacitación planteado para el año 2013.
- Se realizaron acciones para mejorar las competencias de los integrantes del comité paritario de la finca.

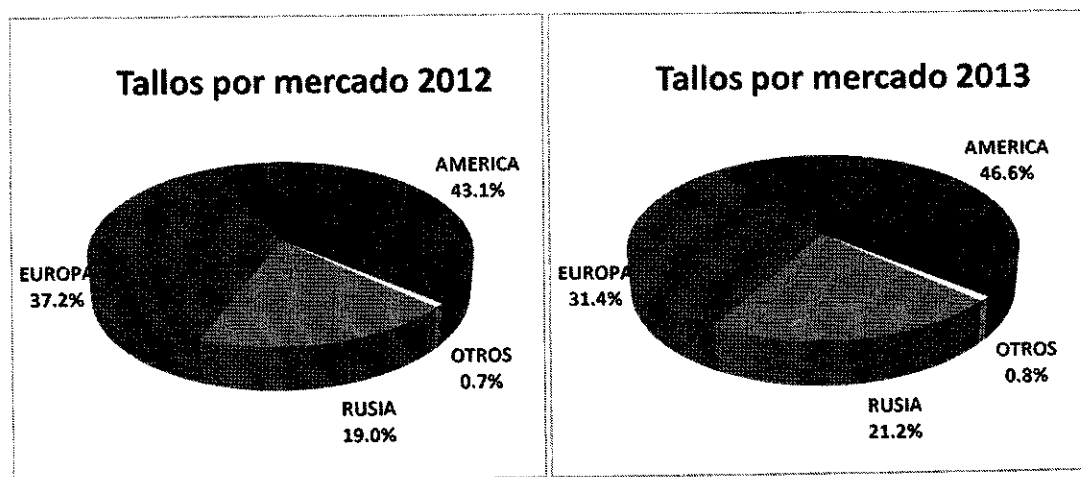
VENTAS

Las ventas (exportaciones y ventas locales) en el año 2013 alcanzaron un valor de \$ 4'446.258 equivalente a un 4% más que el año 2012. Este incremento en ventas de \$165.470 se logra con un incremento del 3.7% área sembrada y un total de 38.543 plantas más equivalente a un 2.9% en relación al 2012. Nuevamente este año el incremento en ventas está fundamentado en un incremento de la producción.

Es importante señalar que este año es en el que tenemos la mayor cifra de ventas en la historia de Flores Verdes.

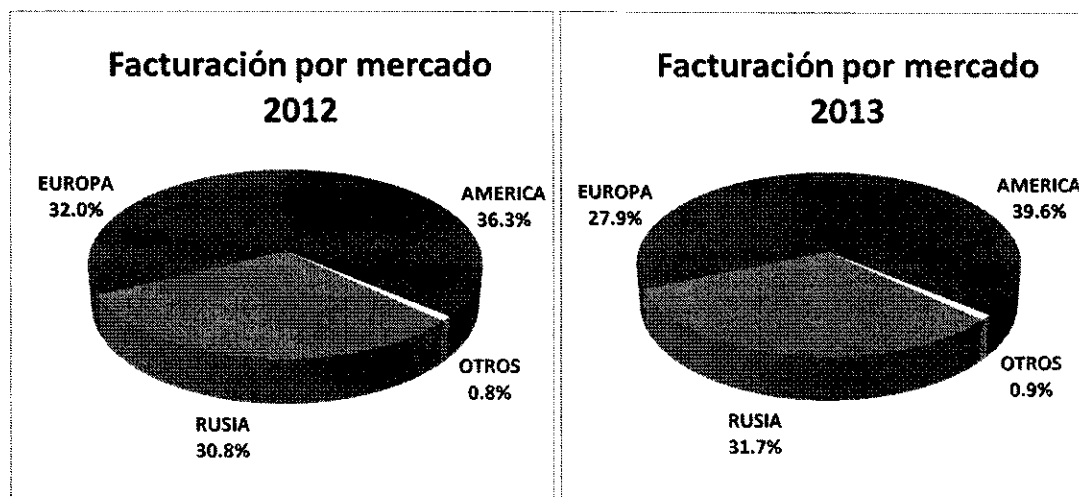


Este año no se pudo incrementar el precio promedio por tallo, es más, tuvimos una disminución de \$0,006 (-1.6%) en relación al 2012. El objetivo propuesto de llegar al 25% en el mercado ruso no se logró pues únicamente el 21.2% de la producción vendida fue para ese mercado.



Analizando el porcentaje de participación del mercado ruso en la facturación vemos que existe un pequeño incremento del 30.8% al 31.7%. La razón fundamental es que a pesar de haber incrementado los tallos vendidos del 19.0% al 21.2%, la flor que se vendió a este mercado fue distinta a la del 2012. Este año se vendió muchas más cajas mixtas en longitudes desde 40cm y esto definitivamente hace que el precio promedio para este mercado disminuya pero los volúmenes en tallos aumenten. Un incremento importante en la facturación representan las ventas a Norteamérica, que se va consolidando como el

mercado más estable y menos volátil de los que servimos. El objetivo para el 2014 será consolidarnos en Norteamérica con un mejor precio promedio.



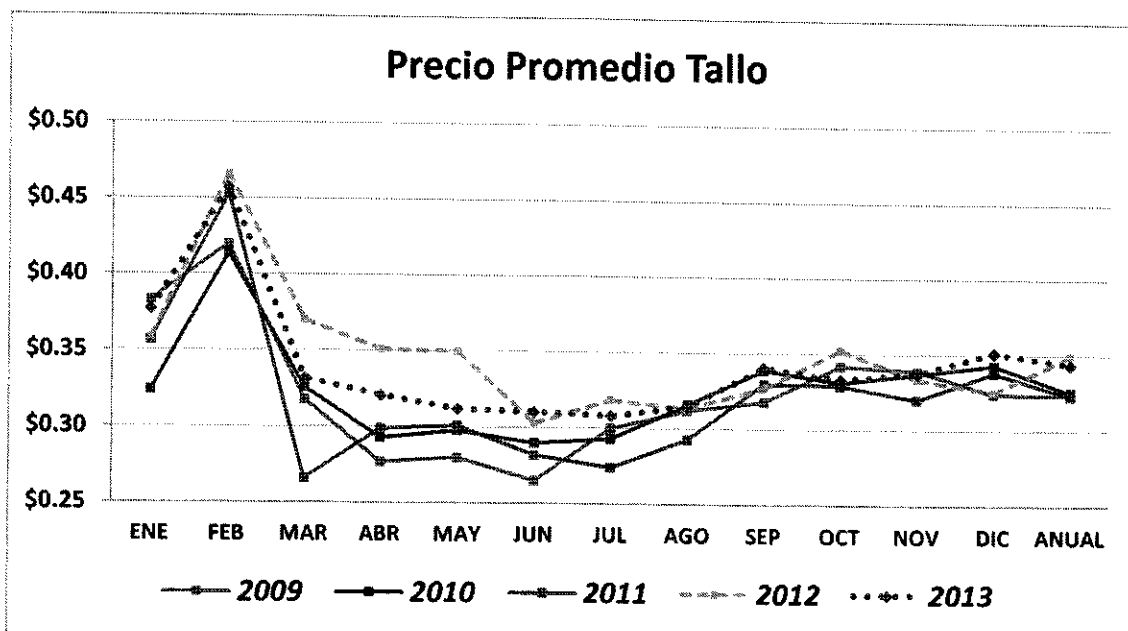
PRECIO PROMEDIO POR TALLO

Tal como se indico previamente, este 2013 no pudimos mantener el precio promedio, la disminucion de \$0,006 (-1.6%) es el resultado de varios aspectos que los vamos a detallar:

- la venta en 40cm y 50cm fue superior a lo producido, nos bajamos longitud y esto definitivamente afecta al precio. Es un punto que hay que corregir el 2014
- la producción inicial de las nuevas variedades se concentra igualmente en longitudes cortas.
- menor coordinación entre producción y ventas para tener la flor más oportunamente y evitar picos cuando el mercado no demandaba flor.
- la flor vendida al mercado ruso es una flor distinta a la que se vendió los años anteriores, es más corta y básicamente cajas mixtas lo que afecta directamente al precio promedio.

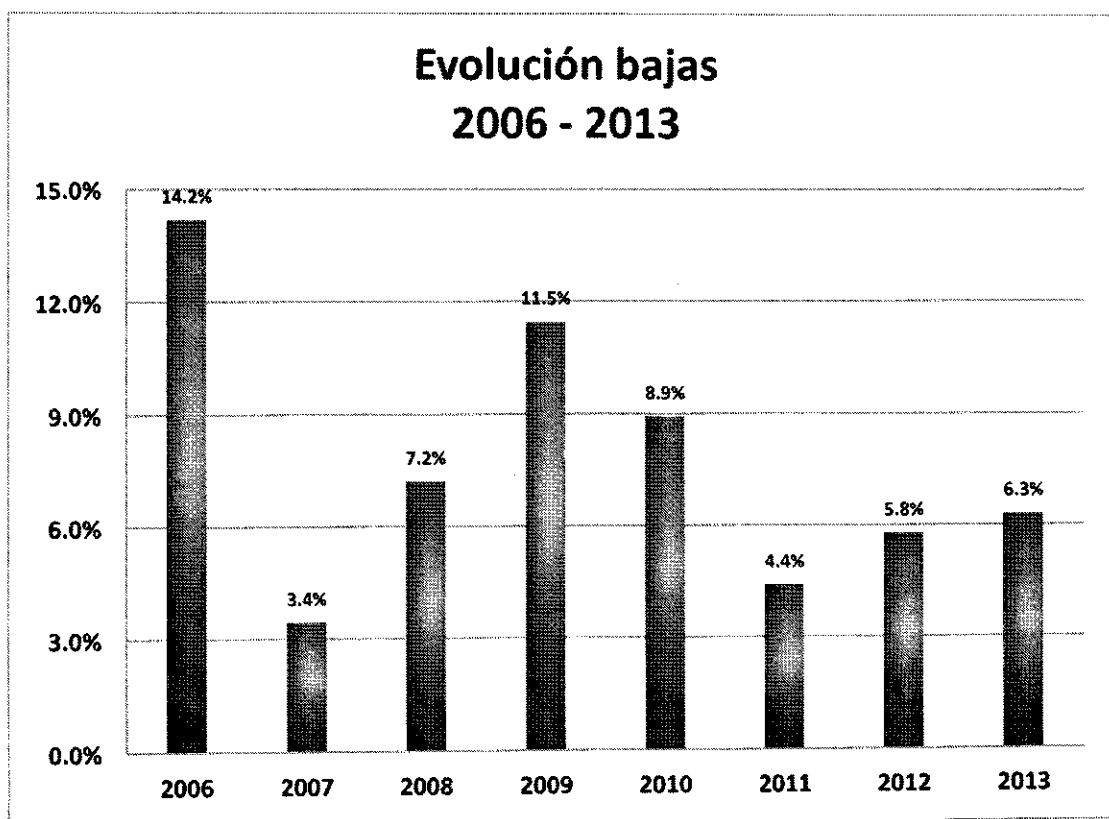
Sin embargo de esto, el valor de la facturación presento el incremento del 6.2% antes indicado.

Otro aspecto que influirá en el incremento del precio promedio para el 2014 es el constante programa de renovación de variedades que tenemos programado para el próximo año.

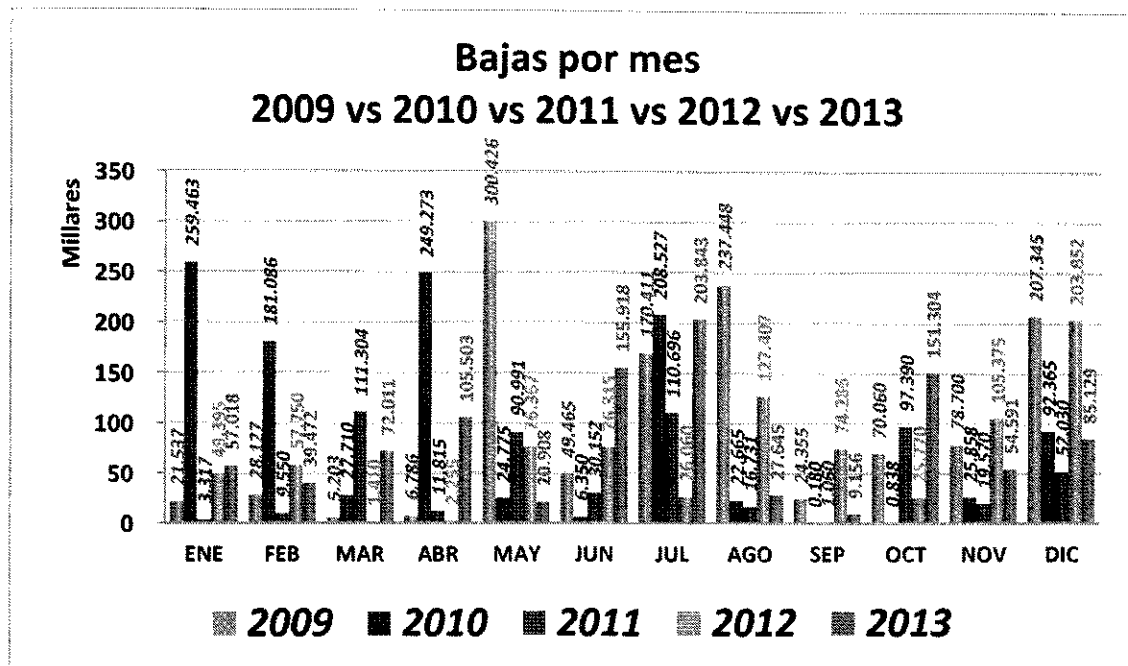


BAJAS

Las bajas por ventas nuevamente se incrementaron del 5.8% al 6.3% de la producción exportable. El 63% del total de bajas se concentra en los meses de abril, junio, julio y octubre. La falta de control y manejo de los picos de producción aún no nos permite reducir este indicador. Este será definitivamente el reto para el próximo 2014.



Un análisis grafico de las bajas por mes y por año vemos lo variable que puede ser este indicador. Lo importante es lograr trabajar en equipo entre ventas y producción para evitar picos que no puedan ser vendidos (abril, junio, julio y octubre 2014) así como meses bajos de producción que no permita cumplir ni siquiera órdenes fijas (mayo, agosto y septiembre 2014).



FINANZAS

El total de ingresos en el 2013 fue de \$\$4'446.258 lo que representa un incremento de \$165,470 (+4%) en relación a los ingresos del período del 2012.

El costo de ventas del año 2013 fue de \$3'414.149 lo que representa un 6% más que en el 2012.

La utilidad neta del ejercicio fue de \$50.355 que representa un 1.13% de los ingresos netos vs el 0.74% de los ingresos del 2012.

Un resumen comparativo del estado de pérdidas y ganancias se detalla a continuación.

	2013	2012
Ingresos por Actividades Ordinarias	\$4,446,258	\$4,280,788
Costo de ventas	-	-
	<u>\$3,414,149</u>	<u>\$3,218,611</u>
Ganancia bruta en ventas	\$1,032,109	\$1,062,177
 Gastos de administración	 -\$452,221	 -\$482,912
Gastos de ventas	-\$429,246	-\$358,231
	<u>\$150,642</u>	<u>\$221,034</u>
Ganancia de actividades operacionales		
 Otros ingresos (egresos):		
Intereses pagados	-\$106,038	-\$142,162
Ingresos por arriendos	\$12,000	\$12,000
Varios, netos	\$7,365	\$19,323
	<u>-\$86,673</u>	<u>-\$110,839</u>
Neto otros ingresos (egresos):		
 Ganancia antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta	 \$63,969	 \$110,195
 Participación de trabajadores	 -\$24,043	 -\$19,207
Impuesto a la renta corriente	-\$83,831	-\$43,764
Impuesto a la renta diferido	\$377	-\$15,365
	<u>-\$43,528</u>	<u>\$31,859</u>
(Pérdida) Ganancia neta		
 OTROS RESULTADOS INTEGRALES		
Ganancia actuarial en planes de beneficios definidos	\$93,883	\$0
	<u>\$50,355</u>	<u>\$31,859</u>
Resultado integral del ejercicio		

Un análisis comparativo de los años 2011, 2012 y 2013 de nuestros pasivos más representativos lo podemos ver en el siguiente gráfico:

PASIVOS 2013 vs 2012 vs 2011

	2013	2012	2011	VARIACION 2013 VS 2012	%
--	------	------	------	------------------------------	---

TOTAL PASIVOS PROVEEDORES	\$484,619.41	\$460,376.05	\$406,316.57	\$24,243.36	5%
----------------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	--------------------	-----------

Bancos locales

Pasivos bancos locales c/p	\$258,795.70	\$208,854.09	\$108,942.36	\$49,941.61	24%
Pasivos bancos locales l/p	\$153,114.58	\$368,953.31	\$180,834.34	\$215,838.73	-59%
Total pasivos bancos locales	\$411,910.28	\$577,807.40	\$289,776.70	\$165,897.12	-29%

Bancos internacionales

Pasivos bancos extranjeros c/p	\$658,901.39	\$713,392.17	\$1,127,469.32	-\$54,490.78	-8%
Pasivos bancos extranjeros l/p	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	
Total pasivos bancos extranjeros	\$658,901.39	\$713,392.17	\$1,127,469.32	-\$54,490.78	-8%
TOTAL PASIVOS BANCOS	1,070,811.67	1,291,199.57	1,417,246.02	\$220,387.90	-17%

Plantec

Facturas	\$67,926.51	\$54,772.09	\$127,301.53	\$13,154.42	24%
Regalias por facturar	\$119,650.84	\$124,791.00	\$99,066.00	-\$5,140.16	-4%
	\$187,577.35	\$179,563.09	\$226,367.53	\$8,014.26	4%

E. G. Hill Company Inc.

Facturas	\$0.00	\$1,778.16	\$3,560.15	-\$1,778.16	100%
Regalias por facturar	\$0.00	\$1,123.28	\$8,164.84	-\$1,123.28	100%
	\$0.00	\$2,901.44	\$11,724.99	-\$2,901.44	100%

Nirp Ecuador

Facturas	\$3,439.84	\$0.00	\$1,666.00	\$3,439.84	
Regalias por facturar	\$0.00	\$0.00	\$5,700.00	\$0.00	
	\$3,439.84	\$0.00	\$7,366.00	\$3,439.84	

Olij Rozen

Facturas	\$0.00	\$4,620.00	\$25,627.20	-\$4,620.00	100%
Regalias por facturar	\$0.00	\$0.00	\$10,500.00	\$0.00	
	\$0.00	\$4,620.00	\$36,127.20	-\$4,620.00	100%

Preesman Ecuador

Facturas	\$6,675.04	\$6,675.04	\$6,675.04	\$0.00	0%
Regalias por facturar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	
	\$6,675.04	\$6,675.04	\$6,675.04	\$0.00	0%

Rosen Tantau

Facturas	\$9,229.02	\$2,329.29	\$0.00	\$6,899.73	
Regalias por facturar	\$4,513.10	\$40,741.72	\$22,371.79	-\$36,228.62	-89%
	\$13,742.12	\$43,071.01	\$22,371.79	-\$29,328.89	-68%

Schreurs

Facturas	\$1,807.74	\$220.50	\$1,485.00	\$1,587.24	720%
Regalias por facturar	\$0.00	\$0.00	\$3,599.98	\$0.00	
	\$1,807.74	\$220.50	\$5,084.98	\$1,587.24	720%

D.R. Ecuador

Facturas	\$8,271.45	\$8,271.45	\$8,271.45	\$0.00	0%
Regalias por facturar	\$5,400.00	\$0.00	\$0.00	\$5,400.00	
	\$13,671.45	\$8,271.45	\$8,271.45	\$5,400.00	65%

TODOS LOS BREEDERS

Facturas	\$97,349.60	\$70,395.08	\$166,314.92	\$26,954.52	38%
Regalias por facturar	\$129,563.94	\$166,656.00	\$149,402.61	-\$37,092.06	-22%
TOTAL PASIVOS BREEDERS	\$226,913.54	\$237,051.08	\$315,717.53	-\$10,137.54	-4%

TOTAL GENERAL	\$1,796,016.07	\$1,988,626.70	\$2,139,280.12	\$192,610.63	-10%
---------------	----------------	----------------	----------------	--------------	------

Se adjuntan como anexos del presente informe los estados financieros auditados por nuestros auditores externos Acevedo & Asociados.

AGRADECIMIENTO

Los resultados obtenidos en este ejercicio económico son el resultado de un trabajo en equipo de todo el staff administrativo y personal de campo y sala. Quisiera agradecer a todos y cada uno de quienes son parte del equipo Flores Verdes y de manera especial a los socios cuyo permanente apoyo es la base la gestión de esta gerencia.

