

Quito, 27 de febrero del 2009

153945

INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA UNICFLOWERS S. A. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2008

De conformidad con lo que establece el artículo 263 numeral 4, el artículo 289, la resolución No. 92.1.4.3.0013 de la Ley de Compañías, y los artículos vigésimo tercero y vigésimo cuarto de los estatutos de la compañía, a continuación presento el Informe de Gerencia por el ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del año 2008.

1. Cumplimiento de objetivos

Como es del conocimiento de la Junta, esta Gerencia se hizo cargo de la administración de la empresa desde del 24 de octubre del año 2006, fecha a partir de la cual lo primero que hicimos fue hacer un reporte del estado de la finca en general y trabajar para reorganizar la empresa en todos sus departamentos y procesos. En la parte contable y administrativa se ha logrado un buen trabajo, más no así en los procesos de producción y financieros, por los mismos problemas de siempre y que han sido comunicados oportunamente a los señores accionistas en todas las juntas; es decir, plantas viejas con productividades muy bajas y tamaños de tallos muy cortos, riego obsoleto y en malas condiciones, y la no existencia de capital de trabajo. El año 2008 ha sido realmente muy duro y complicado para la empresa, especialmente por la falta de liquidez, problema este que no permite una actividad normal en la gestión productiva.

Objetivos de producción

Dentro de los objetivos de producción estaba producir 4.027.981 tallos de exportación, y se produjeron 2.947.405, existiendo una diferencia de 1.080.576, que representa un 27% menos. Lamentablemente el 70% de las variedades que tiene la finca son variedades antiguas, que ya cumplieron su vida útil desde el punto de vista técnico y que por consiguiente sus índices de productividad ya no son los más

adecuados para volverla a la empresa una unidad económicamente rentable. En los meses de julio y agosto obligadamente tuvimos que realizar un arreglo de matas lo que hizo que la producción bajara a menos de la mitad de la producción normal, disminuyendo volumen de tallos y ventas en dólares. Este arreglo fue con la finalidad de mejorar los niveles de productividad. Entre uno de los factores para que la productividad sea baja es el sistema de riego que tiene la finca que también es obsoleto y ya no cumple con su objetivo, este equipo y mangueras también son viejos y han estado en la finca sin ser renovados desde la época en que era la finca Inlandes.

Otro factor negativo fue la destrucción por parte del viento de los plásticos de invernadero, aunque no muy fuerte como en el año 2007, pero si nos destruyó provocando plagas y enfermedades, lo que provocó una disminución de la producción y un aumento del porcentaje de flor nacional.

En conclusión: las plantas viejas y casi rechazadas en el mercado, riego obsoleto, mal estado de los plásticos, han sido los factores predominantes para una baja productividad de las plantas.

Por otra parte, también factores externos naturales como el clima, la luminosidad y la temperatura han influido notablemente en las bajas de productividad de todas las fincas del sector. (Ver anexo de temperaturas)

Nuestra administración desde el inicio de su gestión, se ha preocupado permanentemente del estado de la finca, por esta razón, se invitó a técnicos experimentados para que nos dieran su opinión respecto de la parte técnica del cultivo y manejo de las matas; así como también, de la demanda de las variedades que tiene la finca, tal como se demuestra en los informes que adjuntamos a este.

Entre otras cosas estos técnicos recomendaron: cambiar de variedades, ya que las que tiene la finca eran demasiado viejas, con productividades bajas y poco aceptadas en el mercado.

Objetivos de ventas

Las ventas presupuestadas eran de 4.551.004 botones de exportación, para un total de ventas en dólares de US\$ 1.015.630. Las ventas reales fueron de 2.522.473 tallos de exportación para un total de US\$ 515.354,77; existiendo una diferencia de US\$ 500.275,30, lo que representa un 49% menos de lo presupuestado. La diferencia se da básicamente por la productividad baja de las plantas, como se explicó en el párrafo anterior, no se produjeron todos los tallos que se presupuestaron, por otro lado, las variedades que tiene la finca tienen baja participación en el mercado y bajo crecimiento, lo que hace que se vuelvan variedades hueso, obsoletas y poco demandadas por el mercado que cada día se vuelve más exigente. Además siendo las variedades demasiado viejas, los meses de menor demanda como son: junio, julio, agosto y septiembre que es una temporada realmente baja para la venta de flores, nuestras variedades son rechazadas en el mercado, por esta razón tuvimos que entrar en contacto con la empresa COLOR REPUBLIC, para vender el total de nuestra producción a través de bouquet, reduciendo el precio de retorno para la finca. En general el precio promedio de venta de nuestra flor para el año 2008 ha sido de US\$ 0,208 cts. de dólar.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

En general las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, se han cumplido durante el año 2008, objeto del presente informe.

3. Hechos extraordinarios

En el área de cultivo, debo informar que el principal hecho extraordinario fue la destrucción del plástico de invernadero por parte de los vientos ocurridos en el mes de junio y julio del 2008.

Se han tenido serios problemas con las empresas obtentores o dueñas de las variedades: PLANTEC y HILLS, especialmente con aquellas variedades que según los obtentores no se han cancelado regalías

Con la empresa Plantador la administración anterior firmó dos contratos: el contrato No. 05-320 por las variedades carrusel, circus, duett y limbo, por un total de US\$ 57.128,40, estas variedades si están sembradas en la finca, pero son poco productivas, a la presente fecha por este contrato estamos debiendo US\$ 28.626,99, estamos en negociaciones con esta empresa para poder pedir plazos de pago. Las variedades carrusel, circus, duett y limbo fueron sembradas en la administración anterior, con el contrato ya mencionado, en cambio la variedad escimo fue sembrada sin consentimiento de los obtentores.

El contrato No. 05-331 por una variedad que se quedó por definir y que nunca se sembró, sin embargo la empresa Plantador quería que cancelemos el valor de las regalías que asciende a US\$ 17.348,00, este proceso está pendiente, sin embargo la posición de la Presidencia y Gerencia de UNICFLOWERS ha sido siempre no cancelar este valor por cuanto nunca se llegó a definir la variedad y cuando se lo hizo Plantador no disponía de la variedad que la empresa quería.

Por estos problemas de regalías, actualmente la empresa tiene tres juicios:

Juicio Verbal sumario No. 17337-LE, propuesto por el apoderado de E.G. HILL COMPANY INC., en contra del GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA UNICFLOWERS S.A. Y OTROS por la variedad CLASSY.

Juicio No. 17336-CSA propuesto por el Dr. Oscar Vela Descalzo, apoderado de W. KORDES'SOHNE ROSENSCHULEN &CO. Contra los sres. Gerente General de la Compañía UNICFLOWERS S.A. y José Luis Flores Flores, por las variedades: ESCIMO, DUETT, CIRCUS, CAROUSEL, LIMBO.

Juicio No. 17336-CSA propuesto por el Dr. Oscar Vela Descalzo, apoderado de W. KORDES'SOHNE ROSENSCHULEN &CO., Contra los sres. Gerente General de la Compañía UNICFLOWERS S.A. y José Luis Flores Flores, por las variedades: ESCIMO, DUETT, CIRCUS, CAROUSEL, LIMBO.

La defensa de estos juicios está en manos del Dr. Gil Vela, por disposición del Eco. Homero Granda.

Se tuvo que retirar del cultivo 15.000 plantas de la variedad DOLCE VITA, por cuanto corrimos el riesgo de otra demanda penal por parte de la empresa LEX ya que la administración anterior sembró sin pagar las regalías.

Además se sembraron sin permiso de los obtentores: en el año 2000, preferente 7.308 plantas, en el año 2001: spicy 13.102 plantas, eskimo 27.720 plantas, en el año 2004, gold stricke 10.000 plantas, en el año 2005, dulce vita 15.000 plantas, conga 15.000 plantas, engagement 15.000 plantas.

Actualmente tenemos algunos juicios de coactiva pendientes por cuanto la empresa se encuentra en mora de las obligaciones con el IESS, como se explicó anteriormente, la falta de capital de trabajo nos obligó a no pagar oportunamente los aportes y demás obligaciones con este instituto. La deuda con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social asciende a US\$ 119.447,49

Se han mantenido varias reuniones de trabajo con el abogado de la empresa Dr. Gil Vela, para resolver el asunto pendiente sobre la hectárea de terreno que se mantiene en disputa con la empresa vecina Josar Flor, y que según consta en un anexo de detalle de bienes fideicomitidos en la modificatoria de contrato de reforma de fideicomiso mercantil celebrado el 23 de abril del 2003, el bloque 22 pertenece a la empresa UNICFLOWERS S.A. Este trámite también se encuentra pendiente de solucionarlo, en manos del Dr. Gil Vela.

AL FIDEICOMITIDO
UNICFLOWERS
ROSETA

4. Situación financiera

Como se dijo anteriormente, la situación financiera durante el año 2008 no ha sido favorable para la gestión de la empresa. El ejercicio económico ha arrojado una pérdida de US\$ 157.341,24; por lo que resultaría inútil realizar un análisis financiero sobre la rentabilidad de la empresa, pero si presento a ustedes señores accionistas un análisis de las principales cuentas que conforman los estados financieros.

Los ingresos por ventas de exportación durante el año 2008 ascienden al valor de US\$ 515.354,77 y por ventas de flor nacional US\$ 30.545,03, lo que da un total de ingresos por ventas de US\$ 545.899,80.

Los costos de producción del año 2008 fueron de US\$ 540.111,25, lo que representa un 4,8% más con respecto al año anterior, esta subida se dio especialmente por el alza de los sueldos de que decretó el Gobierno de US\$ 170 a US\$ 200. En términos porcentuales la mano de obra directa e indirecta subió el 3,9% la materia prima directa subió el 6% y los otros costos indirecto subieron el 6,1% con respecto al año anterior.

Los gastos administrativos y de ventas subieron un 5,9% con respecto al año anterior. Con estos datos se puede observar que tanto los costos como los gastos han sido controlados durante todo el año, las subidas han sido producto de los índices de inflación del sector y de la economía en general.

El valor de las cuentas por cobrar es de US\$ 176.077,98 lo que significa una disminución del 3,5% en comparación con los US\$ 182.572,20 del año 2007. Queda un saldo por cobrar del año 2008 de US\$ 65.031,61 y una cuenta que definitivamente es incobrable de US\$ 112.870,06 que corresponden a los años 2004, 2005 y 2006, y que se encuentran en trámite judicial.

Los activos fijos bajaron de US\$ 262.249,49 del año 2007 a US\$ 238.819,92 del año 2008, es decir hubo una disminución de US\$ 23.429,57 lo que representa un 8,9% con respecto al año anterior. Esta disminución es producto de la depreciación normal que sufren los activos, que para este año fue de US\$ 43.316,88. En general los activos totales disminuyeron en un 4,75%.

El pasivo corriente aumentó 54,46% pasó de US\$ 292.199,83 del año 2007 a US\$ 451.343,29 del año 2008.

El pasivo de largo plazo o no corriente disminuyó de US\$ 263.207,08 del año 2007 a US\$ 177.300,00 del año 2008, es decir un 32,63%. Esta disminución en su mayor porcentaje se debe al ajuste aprobado por la junta de pasar US\$ 60.000 de cuentas por pagar accionistas a la cuenta del patrimonio aportes futuras capitalizaciones.

El patrimonio de la compañía prácticamente es negativo en la cantidad de US\$ 146.135,19.

5. Recomendaciones a la Junta General

Nuestras recomendaciones a la Junta General para el año 2009 son básicamente las siguientes:

En todas las juntas se ha mencionado sobre la dura situación financiera de la empresa y especialmente en la Junta General de Accionistas de fecha 7 de marzo del 2008, esta Gerencia presentó la situación de la empresa para esa época y además pedía a la Junta tomar una decisión de continuar con la operación o vender la empresa. Lamentablemente para continuar se tenía que invertir en nuevas variedades para hacer de la empresa un negocio rentable, pero si no se vendía también mencionamos que cada día la empresa iría perdiendo su valor. Como va la empresa con cero inversiones, el pronóstico es que se seguirá perdiendo valor por los problemas ya mencionados de las variedades y del mercado, así como de la infraestructura de la empresa. En la junta de Accionistas del 30 de abril del año 2007, el Sr. Ingeniero Victor Hugo Olalla, formó una comisión para realizar la gestión de la venta de la finca, la misma que hasta la presente ^{de la empresa} comisión conformada por: Sr Livinof González representante del FOCET, Dr. Stalin Oviedo, representante de la FAPUC, y el Dr. Oliver Arellano representante de la Asociación de Jubilados, comisión que fue ratificada en la Junta celebrada el 7 de marzo del año 2008, para lo cual nuestra administración siempre estuvo pendiente y lista para prestar la colaboración respectiva..

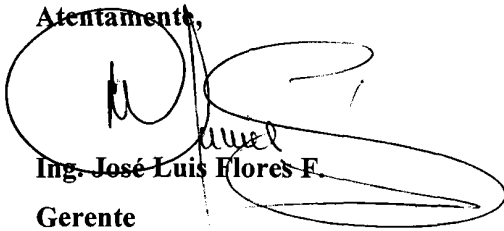
Volvemos a insistir en lo que ya hemos recomendado, realizar el traspaso de las acciones a los fondos respectivos, ya que actualmente constan como socios de la empresa ante la Súper Intendencia de Compañías la Asociación de trabajadores con 857 acciones y el Sr. Hugo Baquero con una acción.

6. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual

Respecto a este tema, como se mencionó anteriormente según la cláusula del fideicomiso todas las regalías, y otras obligaciones contraídas por Inlandes el Sr. Ned latif debió asumir, pero lamentablemente las compañías obtentores de las variedades no lo ven así, y es por esa razón los tres juicios antes mencionados.

Deseo terminar el presente informe, expresando mi agradecimiento a los señores accionistas por la confianza brindada a esta administración, al Sr. Presidente Economista Carlos Arízaga por el apoyo permanente a la gestión gerencial y al personal de trabajadores, técnicos y administrativo por su valiosa colaboración y por formar parte de un verdadero equipo de trabajo.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'J' followed by 'Luis Flores F.' written in a cursive script. The signature is enclosed within a hand-drawn oval border.

Ing. José Luis Flores F.

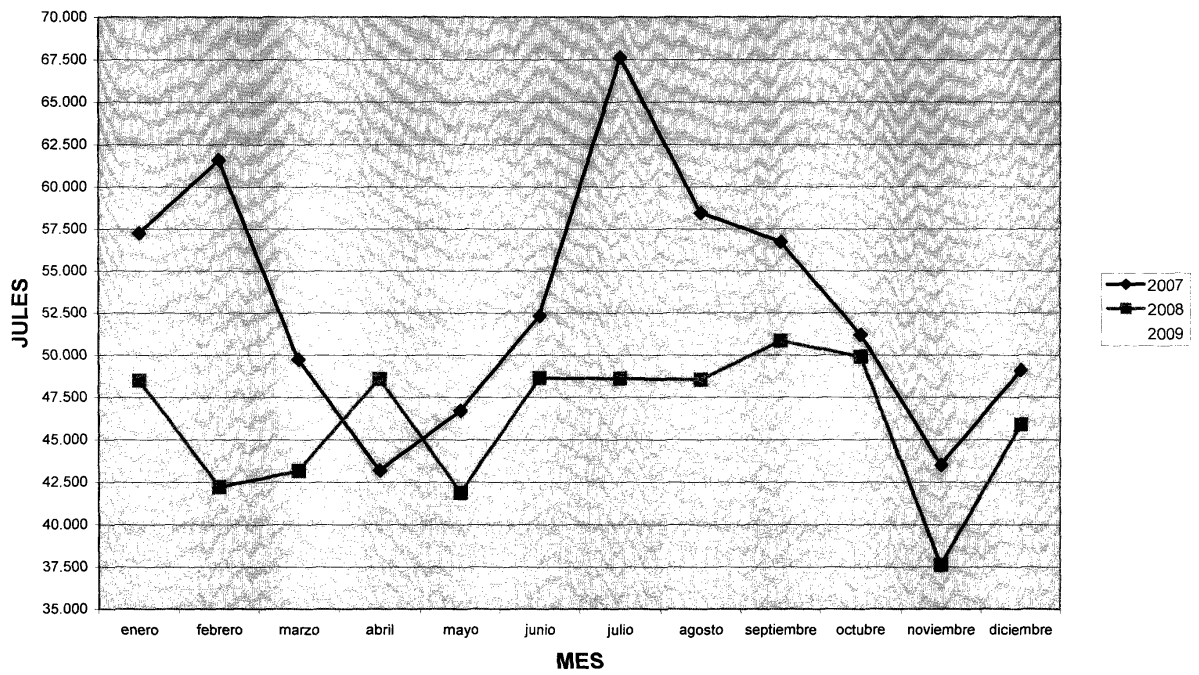
Gerente

ANEXO DE LUMINOSIDAD Y TEMPERATURAS

DIFERENCIA DIAS AUMENTO CICLO POR MES

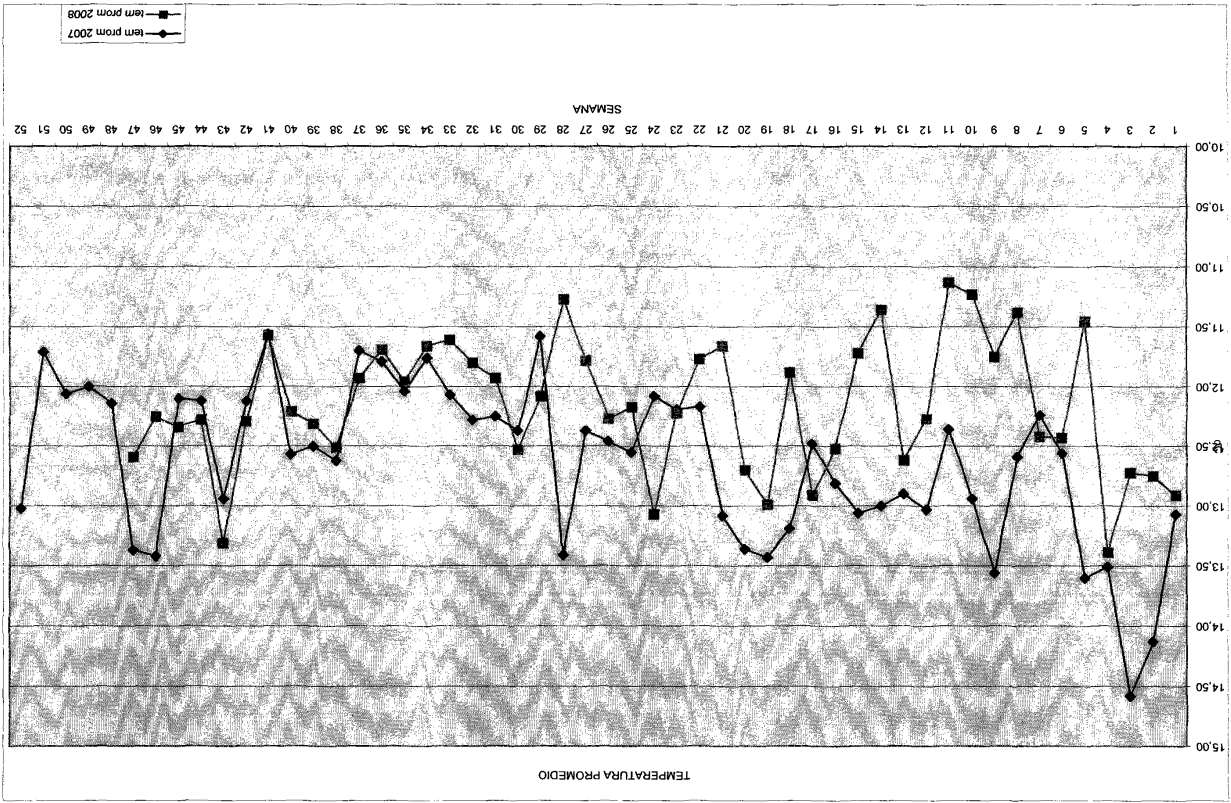
	2007	2008	2009	2007 vs 2008		2007 vs 2009		2008 vs 2009	
enero	57.255	48.484	40.713	-18,90%	5,6	-40,63%	12,6	-19,09%	5,9
febrero	61.584	42.217		-45,87%	13,3				
marzo	49.739	43.160		-15,39%	4,8				
abril	43.187	48.577		11,10%	-3,3				
mayo	46.708	41.887		-11,51%	3,6				
junio	52.324	48.634		-7,59%	2,3				
julio	67.600	48.609		-39,07%	12,1				
agosto	58.428	48.535		-20,38%	6,3				
septiembre	56.719	50.841		-11,56%	3,5				
octubre	51.207	49.907		-2,60%	0,8				
noviembre	43.499	37.627		-15,61%	3,9				
diciembre	49.087	45.884		-6,98%	2,2				
total	588.250	508.478			55				
				promedio mes	4,6				

LUMINOSIDAD



COMPARATIVO TEMPERATURAS 2007 vs 2008

SEMANA	2007					2008				
	PROM	DIA	NOCHE	MIN	MAX	PROM	DIA	NOCHE	MIN	MAX
1	13,07	17,09	8,93	5,30	23,00	12,91	16,36	9,32	5,10	23,30
2	14,13	18,27	10,01	6,50	25,00	12,75	15,67	9,83	6,10	22,60
3	14,58	18,24	10,91	6,60	25,20	12,72	15,85	9,59	5,20	23,80
4	13,51	15,85	11,17	7,80	23,40	13,39	16,69	10,10	5,60	23,00
5	13,60	18,00	9,04	4,60	25,70	11,45	13,26	9,58	8,00	19,70
6	12,56	16,65	8,29	3,10	24,70	12,43	16,45	8,25	4,00	23,00
7	12,24	15,06	9,31	5,50	22,60	12,42	14,92	9,90	5,70	20,00
8	12,59	15,78	9,32	4,20	25,20	11,38	13,39	9,30	7,00	21,90
9	13,56	16,72	10,41	7,30	22,90	11,75	14,24	9,24	5,70	21,00
10	12,94	15,68	10,20	6,50	21,10	11,23	13,24	9,22	6,90	21,80
11	12,36	15,30	9,42	6,10	23,40	11,13	13,41	8,84	6,00	21,10
12	13,03	15,69	10,35	6,60	22,90	12,27	15,37	9,16	5,40	21,80
13	12,90	15,76	9,96	6,70	23,60	12,62	15,53	9,65	5,50	22,80
14	13,00	15,60	10,28	7,50	24,00	11,36	14,10	8,50	5,20	20,70
15	13,06	15,69	10,32	7,20	23,40	11,72	13,72	9,52	7,20	22,00
16	12,81	15,44	10,08	6,50	23,80	12,52	15,54	9,37	5,90	22,90
17	12,48	14,71	10,25	7,00	21,20	12,91	15,35	10,46	7,00	22,00
18	13,19	16,05	10,38	7,90	22,40	11,88	14,21	9,54	7,00	21,20
19	13,43	16,46	10,37	6,20	24,80	12,99	16,70	9,28	5,70	21,70
20	13,36	16,23	10,50	8,00	23,10	12,70	15,36	10,00	7,00	24,00
21	13,08	15,88	10,29	6,50	23,10	11,66	13,55	9,70	6,40	20,50
22	12,17	14,80	9,54	6,20	22,90	11,77	13,85	9,68	6,20	21,90
23	12,19	15,02	9,25	5,10	20,80	12,22	15,70	8,60	4,50	21,40
24	12,08	14,70	9,34	6,50	20,80	13,07	16,35	9,64	5,90	25,50
25	12,55	15,35	9,64	6,60	22,60	12,17	14,91	9,30	6,40	24,30
26	12,46	15,58	9,20	6,30	21,20	12,27	15,27	9,14	5,80	23,30
27	12,37	16,53	8,04	4,10	23,20	11,78	14,83	8,60	4,70	21,50
28	13,41	17,25	9,52	6,20	24,20	11,27	13,78	8,70	5,40	20,40
29	11,58	15,17	8,53	4,00	24,10	12,08	15,40	8,78	3,80	22,50
30	12,37	16,21	8,53	4,30	26,80	12,53	15,87	9,10	5,40	21,30
31	12,25	16,22	8,29	4,20	23,50	11,93	15,13	8,73	4,80	23,00
32	12,28	15,18	9,35	5,30	22,90	11,80	15,09	8,48	5,10	21,80
33	12,07	15,06	8,95	5,50	21,60	11,61	14,85	8,22	3,00	22,40
34	11,76	14,88	8,51	3,90	21,90	11,66	14,26	8,96	5,60	22,30
35	12,04	14,73	9,24	6,10	23,20	11,96	14,65	9,16	4,40	20,50
36	11,79	14,93	8,60	4,50	21,80	11,69	15,57	9,70	6,40	21,20
37	11,70	14,77	8,93	5,20	22,40	11,93	15,67	8,20	3,80	21,90
38	12,62	16,59	8,66	3,90	24,40	12,51	15,61	9,28	6,00	21,10
39	12,50	15,84	9,17	5,40	22,50	12,31	15,57	8,88	4,00	23,50
40	12,57	16,02	8,97	6,90	25,30	12,21	15,26	9,04	4,00	23,60
41	11,56	13,92	9,11	4,80	23,80	11,57	14,04	8,99	5,90	22,30
42	12,12	14,69	9,43	6,40	24,30	12,29	15,47	8,98	5,90	24,10
43	12,94	16,19	9,54	4,80	24,80	13,31	16,44	10,44	5,00	23,60
44	12,12	14,65	9,48	4,90	23,90	12,28	14,98	9,70	7,50	22,10
45	12,10	14,97	9,26	6,40	23,60	12,34	15,81	8,73	4,50	24,70
46	13,42	16,78	9,95	5,70	24,60	12,25	14,71	9,56	5,90	23,60
47	13,37	16,63	9,97	4,20	25,20	12,59	15,20	10,70	7,20	22,80
48	12,14	14,88	9,33	4,60	22,90					
49	12,00	15,78	8,15	2,20	23,00					
50	12,06	14,57	9,55	5,40	23,70					
51	11,71	13,75	9,65	7,20	23,70					
52	13,02	16,18	9,72	5,90	24,80					
ROMEDIO semar	12,68	15,80	9,51	5,77	23,42	12,16	15,05	9,27	5,63	22,29
TOTAL	100.106,2	62.396	37.530			96.027,1	59.403	36.594		
DIFERENCIA	-4079	-2993	-937			-4,25%	-5,04%	-2,56%		



INFORME TÉCNICO

Cayambe. 18 de Diciembre del 2006

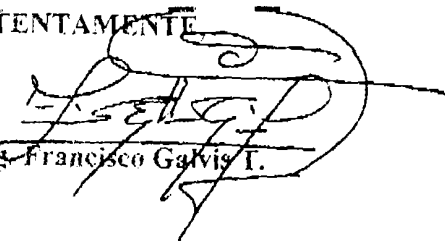
Sr. Ingeniero
Marco Llumiquinga

De acuerdo a la gentil invitación a recorrer su plantación, quiero hacerle los siguientes comentarios:

- Aunque ya se nota un poco la intervención tanto técnica como administrativa de parte de ustedes, veo con preocupación la ardua tarea que tienen que desarrollar para levantar la plantación y ponerla en su punto.
- Han manejado las plantas muy mal, el nivel de pisos no ha sido el adecuado.
- No han hecho renovación de plantas ni de variedades.
- Existen variedades demasiado viejas que el mercado muy poco las pide como: conga, diplomat, harmonie, marlysse, pareo, etc.
- El manejo de los recursos creo que no ha sido bien administrados, pues los sistemas de fumigación y riego no están funcionando bien ni son los mas adecuados.
- Suelos: hay que hacer un trabajo de recuperación lo mas adecuado técnicamente para la temporada.
- En cuanto a los pinch para Valentín, el área uno esta un poco atrasado y desuniforme. Esto debido al estado en que se encontraban las plantas al momento del pinch o de la poda.
- El área dos esta en mejores condiciones, hay que prevenir ataques de peronospora y botrytis pues las condiciones del clima son las propicias.
- En resumen el trabajo que tienen que hacer en toda la plantación les demandara de un tiempo no mínimo a seis meses y de recursos económicos suficientes para tratar de salvar la plantación.

Les auguro el mejor de los éxitos en el próximo año y no duden en contar con mi apoyo incondicional en el momento que ustedes lo requieran.

ATENTAMENTE


Ing. Francisco Galvis I.

Se fue
Pare Junte
