

Ambato, 28 de Marzo de 2.008

**INFORME DE ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL  
ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE FLORICOLA LA HERADURA  
FLOHERRA S.A.**

Señores

**Accionistas de Florícola La Herradura S.A.**

Presente

De nuestra consideración:

Cumpliendo con el estatuto social de la compañía, ponemos en vuestra consideración señores accionistas, el informe anual correspondiente al año 2007.

El Ecuador tuvo la incorporación de un nuevo Gobierno de línea socialista, el mismo que ha tenido y mantenido un apoyo mayoritario de la población de este país. El Gobierno actual cumplió con muchas de sus ofertas de campaña como fue la conformación de la Asamblea Nacional que empezó a funcionar en Noviembre del 2.007.

El aspecto político de este país no ha cambiado mucho, sigue existiendo la misma inestabilidad a la que los políticos nos han tenido acostumbrados. El año anterior no fue la excepción; el gobierno generó incertidumbre y reacciones con el pedido de cese del Congreso Nacional; lo que para muchos analistas fue considerado como un acto inconstitucional. Luego, existió muchas dudas con la incorporación de nuevas leyes pero la principal puede ser considerada la ley tributaria; la misma que fue aprobada por la mayoría de la Asamblea Nacional. Muchas de estas leyes tuvieron escasa discusión y fueron aprobadas de acuerdo a los pedidos del Gobierno Nacional.

El sector económico del gobierno no se ha visto mayormente afectado debido a los altos precios del petróleo a nivel internacional que superaron los US \$90. También debido a la decisión del gobierno se eliminó ciertos fondos que se venían generando por los excedentes petroleros, los mismos

que pasaron a formar parte del presupuesto del estado. Esta decisión podrá tener efectos negativos en el futuro cuando el estado requiera de ingresos o para solventar crisis que se pueden dar como en períodos anteriores.

El sector productivo del país se verá afectado por ciertas medidas y leyes que el gobierno ha impuesto; medidas como el incremento en las retenciones en la fuente y la nueva ley tributaria. También algo que impactará a la competitividad de este país es el incremento salarial que se dio a finales del mes de diciembre y que no se cumplió como manda la ley.

A continuación mencionaremos algunos de los índices macroeconómicos que el país pudo lograr por medio de la administración del Gobierno actual. El crecimiento de su producto interno bruto fue del 2,65% el cual llegó a \$44.490 millones de dólares, la inflación pasó del 2,87% en el 2006 al 3,32% en el 2007, la reserva monetaria cerró en US \$3.520 millones de dólares, las remesas del exterior se incrementaron para llegar a un valor de US \$ 3.083 millones de dólares, la balanza comercial fue de \$1.268 millones de dólares, la tasa de desempleo al mes de octubre se ubicó en 7,50% y la deuda externa pública del país cerró con \$13.873 millones de dólares.

En cuanto al sector florícola en el cual está inmersa Florícola La Herradura, el año 2007 fue de mucha inestabilidad. Esto fue debido al mal clima que hubo durante todo el año, el mismo que ocasionó que las exportaciones del sector disminuyan por primera vez desde que se inició esta actividad en el país.

Es importante mencionar que la empresa se vio afectada por los constantes incrementos de sus materias primas como son fertilizantes, fitosanitarios y materiales de empaque los mismos que contribuyeron a que los costos de producción tengan un incremento. Otro de los rubros que también se incrementó fue el costo de la mano de obra; éste se dio en el mes de octubre del año 2007 por medio de un decreto por parte del Gobierno Central. El efecto en año 2007 fue pequeño, pero para el 2008 será de magnitud ya que el costo de la mano de obra dentro de este negocio significa alrededor del 35% del costo.

A continuación informaré los principales aspectos de cada uno de los centros productivos.

## 1.- Finca Herradura

Como fue decisión del directorio, se invirtió recursos para la nueva área de producción con la implantación de los bloques # 14 y 15 los mismos que empezaron a producir a inicios de este año 2.008. Creo que fue una decisión acertada ya que esto ayudará a que podamos seguir llegando a mercados donde actualmente estamos iniciando como son Japón y Australia.

En ésta finca se mantuvo la misma política de años anteriores que consiste en renovar alrededor del 12% de las plantas, las mismas que ya tenían una avanzada edad y por ende un menor nivel de productividad.

Las plantas removidas han sido renovadas con nuevas variedades de rosas las mismas que tienen mejor aceptación en el mercado internacional.

A partir del mes de Mayo se incorporó un nuevo técnico de post cosecha, el mismo que ayudó a la reorganización del proceso productivo. Los resultados han sido convenientes para empresa ya que se ha podido optimizar la mano de obra sin reducir la calidad del producto.

## 2.- Finca Nagsiche

La producción de hypericum se pudo llevar con normalidad durante el 2.007 en comparación con los problemas de producción que existieron a inicios del 2.006. Con esta mejora en la producción se pudo cumplir con todos los pedidos de nuestros clientes y llegar a más mercados para así evitar la dependencia del mercado de los EEUU.

El año anterior se inicio un proyecto de prueba de diferentes variedades de hypericum, las mismas que serán evaluadas para tener nuevas alternativas para reemplazar las variedades que no sean rentables para la empresa.

## Finca Salache

Como es de su conocimiento en esta finca se lleva a cabo el cultivo de molucella; durante el año anterior los niveles de producción fueron aceptables y se pudo tener regularidad en la producción del mismo.

Esta finca de Salache también tiene el cultivo de alcachofa el mismo que es sembrado en las áreas que no están siendo utilizadas para la producción de flores. Este cultivo se lo puede considerar como marginal; pero sirve a la vez para la rotación del cultivo en el suelo y así evitar que se desarrollen enfermedades en el mismo. Toda la producción de alcachofa es entregada a Inaexpo que es una empresa del grupo Pronaca.

### Finca Patate

Esta finca al igual que la de Nagsiche están dedicadas a la producción de hypericum. Durante el 2.007 se culminó las siembras del área disponible de la finca; la misma que llegó a una extensión de alrededor de 10 Ha.

Se llevó a cabo el proyecto de captación y conducción de agua desde la parte alta de la finca para utilizar la diferencia de altura que existe con el lote bajo y así evitar el uso de energía eléctrica lo cual ayudará a reducir de alguna manera los costos de producción.

### Administración y Ventas

Desde el área administrativa se lideró el proyecto del plan estratégico el cual ayudó a la reorganización de toda la empresa. Se contrató los servicios de una empresa especializada en ésta materia y luego de haber terminado la asesoría que duró 9 meses, estamos convencidos de que existe un cambio positivo. Esta asesoría estuvo dirigida a todos los departamentos de la empresa y participaron cada uno de los responsables de cada departamento. El trabajo concluyó con la elaboración de un documento que servirá de guía para los próximos años.

Es importante mencionar que la empresa cumplió sus obligaciones con todas las instituciones del Estado como son IESS, SRI, y Superintendencia de Compañías. Así también, la empresa fue puntual con sus obligaciones con los trabajadores, proveedores y bancos.

Debo informar que se dio cumplimiento con todas las resoluciones de la junta general de accionistas así como del directorio. Este último se reunió en 3 ocasiones.

En los directorios se analizaron y discutieron muchos temas y se tomaron decisiones que actualmente están contribuyendo a que la empresa siga mejorando para mantener su presencia en los mercados internacionales.

En el departamento de ventas se contrató un ejecutivo de ventas y se reemplazó a otro que salió de la empresa por motivos personales. El desempeño del departamento de ventas en general ha mejorado y la relación con los clientes se ha vuelto más activa. Esto ha contribuido a tener relaciones comerciales más cercanas con nuestros clientes, los mismos que han confiado en tal magnitud que la empresa se ha convertido en sus principales proveedores.

Sobre los resultados financieros de la empresa, las siguientes son las principales cuentas del balance de resultados. Las ventas fueron de \$2.570.666 que si comparamos con el 2.006 tuvieron un incremento de 4.64%; los costos ascendieron a \$ 2.202.009 con un incremento sobre el año anterior de 1,20%; los gastos de ventas fueron \$152.168, los gastos administrativos \$ 185.154 y los gastos financieros tuvieron un valor de \$10.073 lo que genero una utilidad de \$ 19.259,47 antes de participación e impuestos.

La recomendación de los administradores es que la utilidad luego de participación a trabajadores e impuestos se la destine a una cuenta patrimonial para que sea utilizada como capital de trabajo.

Por último señores accionistas, quisiéramos dejar constancia de nuestra gratitud a todos los señores miembros del Directorio y a todos los colaboradores de la empresa que dieron todo su apoyo a esta empresa.

Atentamente,

Francisco Cuesta Miño

Presidente.

Mauricio Cuesta Miño

Gerente General



29 ABR 2008  
4000