

INFORME DE GERENCIA AÑO 2010.

Estimados Accionistas:

La Industria florícola ha mantenido su común denominador de los últimos años, la Inestabilidad del mercado y producción a nivel mundial.

La situación a nivel mundial no ha mostrado mayores cambios frente al año 2009, el petróleo se ha mantenido a precios entre \$70 y \$80 por barril, por lo que productos como Plástico y Fertilizantes no se han visto altamente afectados en su valor y disponibilidad.

La Recesión a nivel mundial se mantiene, pero no en los niveles del año anterior. Según los analistas económicos, se considera que la parte más grave ha sido superada, aunque siguen existiendo salvatajes financieros en las economías, principalmente de los países de la Comunidad Europea.

Situación del Ecuador.

La situación política mantiene un alto nivel de inestabilidad y confrontación en todos los ámbitos. Aunque los ingresos monetarios son altos – principalmente por los precios del barril de petróleo-, la economía ecuatoriana no presenta niveles alentadores de crecimiento (PIB: 3% aprox.), en comparación a nuestros vecinos de Perú y Colombia.

El presidente Rafael Correa determinó, a finales de diciembre del 2009, el incremento de los salarios de \$218 a \$240. Esta decisión afecta directamente a la Industria florícola, ya que el rubro de mano de obra representa entre el 40 y 60% de los costos de operación.

La situación del gobierno frente a los sectores indígenas se ha mantenido calmada, no han existido los molestos paros o bloqueos de carreteras, que eran comúnmente utilizados como medidas de protesta de la Dirigencia Indígena.

La situación del Volcán Tungurahua ha sido inestable, se han dado periodos de relativa calma, aunque se han presentado periodos de alta actividad –llegando a existir momentos de alerta naranja y roja- en los meses de noviembre y diciembre.

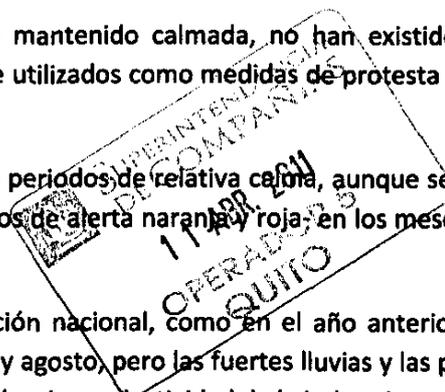
La situación climática ha influenciado fuertemente en la producción nacional, como en el año anterior, se presento un periodo muy corto de verano entre los meses de julio y agosto, pero las fuertes lluvias y las pocas horas de luz solar han sido los factores que han incidido en los niveles de productividad de la Industria.

En lo concerniente al ATPDEA, ha sido renovado hasta febrero del 2011.

Situación de la Empresa.

El Ing. Marcelo Chiliquina se mantiene a cargo del área técnica de la Empresa. Además mantenemos la asesoría profesional del Ing. José Manuel Manzanares, en lo concerniente a sanidad vegetal y fertilización.

En lo concerniente a producción, hemos logrado estabilizar el numero de tallos que produce la plantación. Nos mantenemos en promedios de 6500 a 8000 tallos diarios de producción, en periodos normales. Pese a



un menor número de plantas en producción, debido al cambio de variedades que la Empresa ha venido realizando.

Cabe mencionar que existe una mejora significativa en lo que respecta al calibre y largo de los tallos, ya que durante los dos últimos años (2008-2009) la producción se centraba (70%) entre 40 y 50 cms. Durante este año, la media de la finca se centra ahora entre 50 y 60 cm, con una media de longitud muy cercana a los 60 cm. Estas longitudes eran difíciles de conseguir y mantener en la finca, hace pocos años.

Este dato es importante tomar en cuenta, ya que mientras la Industria sufría por niveles bajos de producción, nuestra finca mantenía sus niveles normales de producción, que nos permitieron cumplir a cabalidad con nuestros clientes, mantener buenos precios y mejorar nuestros niveles de producción exportable. Adicionalmente se pudo aprovechar, de la falta de oferta de flor que tenían nuestros clientes y nuestros adicionales de producción disponible se vendían a mejores precios que lo que normalmente se podían conseguir.

El periodo de Valentín fue el punto más alto de producción y ventas del año, se planificó desde el mes de septiembre del 2009 y se empezaron los pinches desde el mes de octubre 2009.

Los resultados fueron mejores que el año 2009, pero debido a los problemas de clima –pocas horas de luz y muchas lluvias- tuvimos problemas de retraso y enceguamiento de las yemas en variedades específicas, como Rouge Baisser (rojo). La producción final de esta variedad llegó al 60% de lo planificado. Este inconveniente nos produjo ciertos problemas con nuestros clientes, que los pudimos solventar a través de reducciones de órdenes a última hora o cambios de variedades, que afectaron al final nuestro objetivo de ventas.

Además se planificó un pinch de producción para periodo de Madres (finales de abril), de colres pasteles y rosados. Este pinch dio buenos resultados y pudimos cumplir a nuestros clientes, recibiendo incluso felicitaciones por la calidad del producto y del servicio de venta, como fue el caso de nuestro cliente Virgin Farms.

Durante el Verano 2010, la producción se mantuvo estable y pudimos cumplir con las órdenes fijas de nuestros clientes.

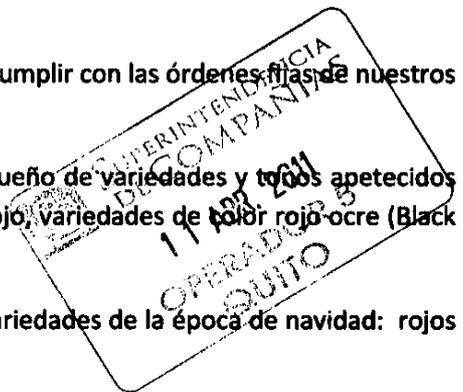
Para el periodo de septiembre a noviembre, se realizó otro pinch pequeño de variedades y tonos apetecidos para esta época del año: amarillos, naranjas, bicolors amarillos con rojo, variedades de color rojo-ocre (Black magic).

Para el mes de diciembre se preparó un pinch especial con colores y variedades de la época de navidad: rojos y blancos. (ver Reporte comparativo)

Estos pinches nos han ayudado a mejorar los niveles de venta en las distintas épocas del año, y además, hemos podido mantener a nuestros clientes satisfechos, tanto en cantidad entregada como en calidad de producto.

Por otro lado durante el año 2010, hemos implementado una fuerte política de actualización de variedades. Se ha sembrado variedades como:

- Freedom - Rojo
- Polar Star - Blanco



- Mondial – Verde
- Topas – Rosado Intenso
- Cumbia – Peach

Aspiramos que las variedades seleccionadas sean un verdadero aporte para las ventas y sustento de la Empresa.

Para el año 2011, mantendremos esta política ya que de otro modo podemos perder nuestros clientes, ya que ellos buscan estar a la vanguardia del mercado., en lo concerniente a nuevas variedades. Además la empresa debe mantenerse en actualidad de las variedades que buscan los mercados.

Esperamos que esta política nos ayude a abrir nuevos mercados, ya que mantenemos una dependencia del 90% de nuestras ventas hacia los Estados Unidos de America.

En lo concerniente al crédito vigente con la Corporación Financiera Nacional (CFN), se mantiene al día, realizando abonos provenientes de la actividad de la empresa y por aportes personales del Sr. Ramiro Chiriboga Cordovez, lo cual agradecemos de manera significativa.

En cuanto a futuros proyectos, se ha decidido realizar la extensión del cultivo, aproximadamente en 1.5 Ha. Para la presente fecha, el bloque # 6 (14.5 naves= 145 camas) se encuentra totalmente levantado y en proceso de siembra de patrones e injertación de variedades. Este proyecto ha sido sustentado en su gran mayoría por el señor Ramiro Chiriboga Cordovez.

Atentamente,



Ramiro Chiriboga Guevara

Vicepresidente Ejecutivo



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

14 ABR 2011

SECCIÓN ARCHIVO
RECIBIDO *(initials)*