



Quito, 10 de junio del 2011

Página 1 de 5

INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010

Señores Accionistas:

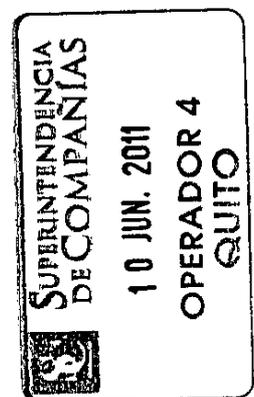
El resultado del ejercicio económico del 2010 siguió mostrando resultados positivos en cuanto a ventas, logramos incrementar la producción exportada en 9.97 %, y las ventas llegaron a USD 1,724 M, es decir, 14.7% más que el año 2009; esto se debió principalmente al aumento en el precio de venta promedio que llegó a USD 0,311 por tallo (un 4.4% de aumento respecto al período pasado). El porcentaje de flor nacional se incrementó en 6.7% comparado con el 2009 y la productividad tuvo una reducción de 0.1 Tallos/Planta/Mes (TPM) por varios factores climáticos que afectaron al cultivo, especialmente durante los meses de verano, y también porque los cambios de variedades programados tuvieron que posponerse hasta los últimos meses del año por motivos de flujo.

En cuanto a producción, este es el resumen detallado en el siguiente cuadro:

	Año 2008	Año 2009	Presupuesto 2010	Real 2010	Cumplimiento
Tallos Exportables	5,756,453	5,851,957	6,087,902	6,173,825	101.4%
% Flor Nacional	13.5%	10.8%	12.0%	12.8%	+6.7%
Longitud Promedio	57.5 cm	56.4 cm	57.0 cm	55.2 cm	-1.8 cm
TPM Acumulado	0.78	0.79	0.69	0.69	100%

El porcentaje de bajas tuvo una ligera mejora (-3% comparado con el 2009) y fue de 10.3% en el año 2010, según lo demuestra este cuadro:

MES	PRODUCCION	BAJAS	% BAJA
Enero	679,974	62,714	9.0%
Febrero	558,617	87,083	15.6%
Marzo	521,368	10,510	2.0%
Abril	587,066	49,030	8.4%
Mayo	552,848	8,450	1.5%
Junio	438,363	12,400	2.8%
Julio	429,919	29,339	6.8%
Agosto	438,490	57,926	13.2%
Septiembre	465,309	4,155	0.9%





INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010

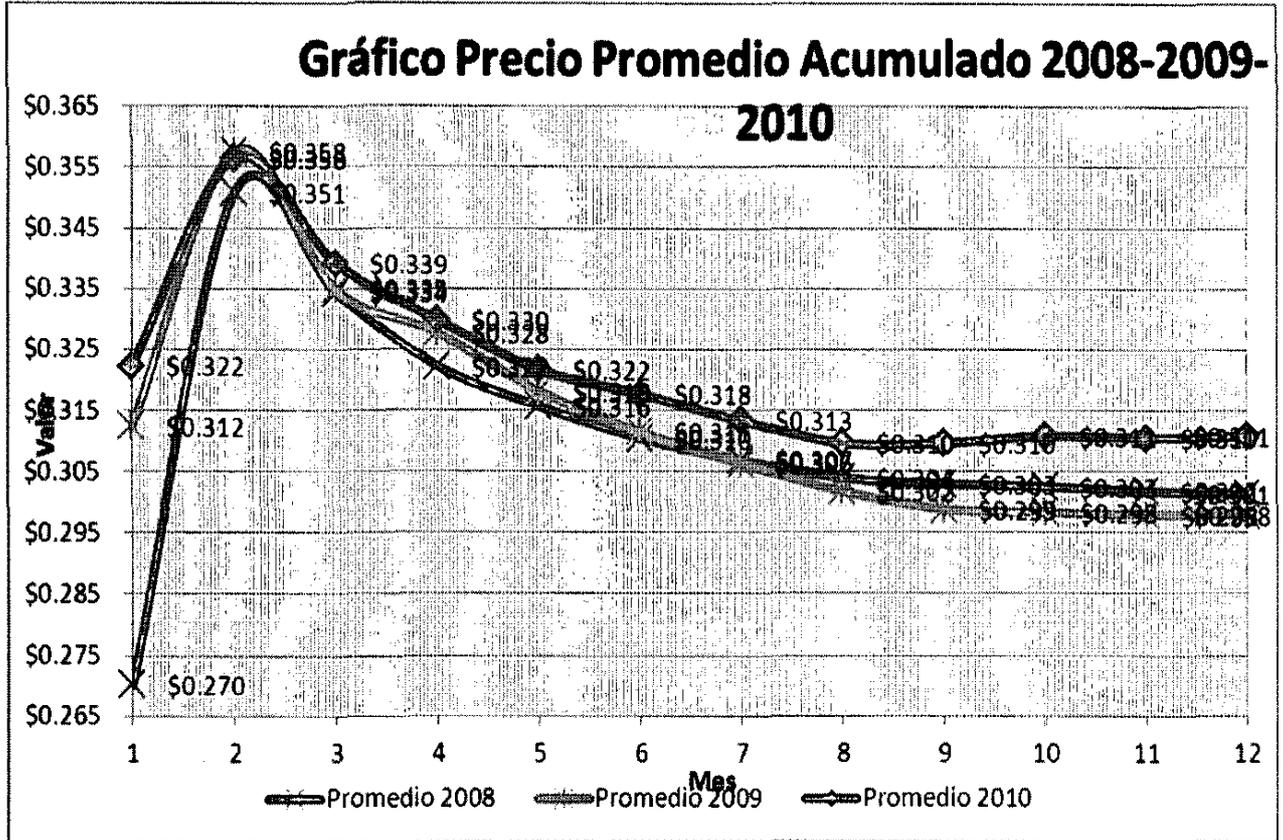
Octubre	399,846	16,695	4.2%
Noviembre	374,967	28,885	7.7%
Diciembre	709,058	269,710	38.0%
TOTAL	6,173,825	636,897	10.30%

La productividad de las variedades estándar fue muy baja, esto se explica en parte porque las variedades que se sembraron en el 2009 no alcanzaron los niveles esperados debido a factores climáticos, nutricionales y sanitarios. En las variedades spray, los mismos factores influyeron para que los resultados sean menores que en años anteriores. El incremento en los niveles de flor nacional se debió a que el cultivo sufrió un significativo desbalance en los segundo y tercer trimestres del año, la falta de continuidad en la aplicación de yeso agrícola que se venía acarreado desde el año 2009 hizo que se presenten síntomas de deficiencias nutricionales. Con la reanudación de las aplicaciones y el cambio de nuestra propia materia orgánica (bokashi) por compost de uvilla, se pudo apreciar una mejora substancial de esta condición y se mantendrá esta política de aquí en adelante.

Tuvo también un impacto importante, tanto en la productividad como en la incidencia de flor nacional, los factores climáticos. Si bien el primer trimestre fue muy seco, con un invierno muy irregular, el tercer trimestre fue frío y nublado, lo que influyó para crear desórdenes en el cultivo, con el apareamiento de gran cantidad de brotes ciegos, alargamiento del ciclo y la consecuente baja de productividad. Estas circunstancias climáticas provocaron incluso que el repique que normalmente se da en octubre se prolongue hasta diciembre, lo que afectó a los ingresos durante el último trimestre del año.

Los resultados en precios promedio acumulados han mejorado, lo que evidencia una recuperación del mercado, hubo un aumento de un centavo (+4.33%) en el precio promedio acumulado por tallo en el 2010 con respecto al 2009. Hemos continuado nuestra política de manejo y apertura de mercados nichos para poder mantener los precios promedio y lo continuaremos haciendo gracias a nuestro programa de renovación de variedades que venimos manejando anualmente y que representa alrededor de 10% del área sembrada. El gráfico a continuación muestra cómo se incrementó el precio promedio acumulado por tallo:

INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010



En cuanto a renovación de variedades, como se mencionó arriba, se continuó con el programa anual y se renovaron 63,310 plantas con variedades nuevas en la misma área que antes ocupaban 47,848 plantas de variedades antiguas, este año la renovación fue menos agresiva que el año pasado y sólo se reemplazaron variedades que muestran pérdidas en el informe de costos por variedad que manejamos y monitoreamos mensualmente y fueron reemplazadas por las variedades más rentables del mismo informe (Freedom, Tibet, Vendela).

En cuanto a personal, terminamos el año con 109 trabajadores de personal operativo que, sumadas a 7 de personal administrativo, dan un total de 116 personas en la finca. Esto significa un incremento notable con respecto al año anterior. En el área de cultivo se incrementaron 3 personas porque se construyó el bloque 17; en el área de varios y mantenimiento se incrementaron 2 personas (la primera porque debíamos contratar una persona discapacitada que se requería para cumplir con la ley y se la ubicó en el proceso de compostaje, y la otra para cubrir la necesidad de suplir a personal antiguo que no puede fumar por razones médicas). No se contrató personal para la



INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010

preparación del suelo en las áreas en renovación, debimos usar personal propio y fue por eso que nos demoramos hasta los meses de octubre y noviembre para poder realizar las siembras. El promedio de rotación mensual desde enero hasta diciembre fue del 5 %, (4.3 % entre el personal antiguo y 8.7 % entre el personal nuevo).

El resultado del ejercicio económico arroja una pequeña utilidad de US\$10,506.55. Este es una cifra que refleja que el mercado se está recuperando, pero que todavía no es suficiente para mejorar los resultados significativamente. Adicionalmente, hay que mencionar el continuo incremento que sufrieron los insumos agrícolas, tuvimos un costo de US\$2,455 por hectárea versus a US\$2,013 del período pasado, un incremento de 22% sólo en este rubro. Otro factor importante fue el necesario incremento de mano de obra para suplir la alta rotación que tuvimos y los incrementos necesarios para cumplir con la ley de contratar un porcentaje de trabajadores discapacitados. Este año estaremos implementando un programa de motivación e incentivos para mejorar la eficiencia y mantener al personal capacitado y reducir la rotación.

Durante el año 2010 se solidificaron las relaciones con nuestro principal cliente en Rusia (Dolche Vita), al cual se le visitó, y se continuó fortaleciendo la marca Petyros en el mercado internacional. Se mantuvieron los mercados nuevos en Alemania con tres clientes nuevos, se incrementó volúmenes a Italia y Chile. Se continuó el trabajo de mejora de precios en Estados Unidos incrementando la venta directamente a mayoristas del grupo *Tradewinds* y se consiguió nuevos clientes en Europa y Rusia tras la participación en la feria de flores que se llevó a cabo en Quito en el mes de Octubre.

La participación en los mercados por región, se refleja en el siguiente cuadro:

PAIS	ACUMULADO AÑO 2009				
	Valor (US\$)	Tallos	Promedio	% Valor	% Volumen
Estados Unidos	\$785,252	2,694,550	\$0.29	45.78%	48.82%
Canada	\$30,156	91,720	\$0.33	1.76%	1.66%
Chile	\$339,126	1,188,965	\$0.29	19.77%	21.54%
Rusia/Ucrania	\$249,273	593,250	\$0.42	14.53%	10.75%
Europa	\$311,604	951,165	\$0.33	18.16%	17.23%

Se ha mantenido la participación en Estados Unidos, Canadá, Chile y Rusia, con respecto al año 2009, pero se ha aumentado la participación en Europa debido a los nuevos clientes conseguidos. Lo que cabe destacar es el incremento en precio promedio de entre US\$0.03 a US\$0.05 por tallo en todos los mercados, comparado con el 2009; este factor es el que permitió subir el nivel de ventas,



**INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO
2010**

como se anotó arriba, y afrontar los incrementos de costos y adversidades climáticas sufridas.

Los esfuerzos de posicionamiento de marca e imagen corporativa también están reflejados en el trabajo realizado para mantener por un año más las certificaciones FLP (*Flower Label Program*), BASC (*Business Alliance for Secure Commerce*) y Florecuador, que nos confieren prestigio y facilitan la entrada para ciertos mercados nicho a los que estamos apuntando.

Mantengo mi compromiso personal y el del personal técnico y administrativo de la empresa para salir adelante y conseguir los objetivos propuestos en el año que inicia.

Señores Accionistas,


Ing. Pablo Viel
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

15 JUN 2011

SECCIÓN ARCHIVO
RECIBIDO 