TAMBOROSES S.A.

INFORME DE ACTIVIDADES POR EL AÑO 2010
GERENCIA GENERAL

A los Señores Accionistas:

Pongo a consideración de ustedes el presente informe de actividades correspondiente al año 2010:

1. LA EMPRESA

Tamboroses S.A. es una empresa fundada en el año 1994, dedicada a la producción bajo invernadero y exportación de flores de corte, específicamente rosas. Tanto sus oficinas como su centro de producción están ubicadas en la Provincia de Cotopaxi en el sector de Mulaló. Es una fuente de trabajo para el sector, dando trabajo directo a 180 personas.

La producción básica consiste de producir rosas de exportación contando para el efecto con 16 hectáreas cubiertas en donde se siembran 81 distintas variedades de rosa para satisfacer los distintos mercados internacionales. Comercializamos la flor con la marca TAMBOROSES, y MINT COLLECTION.

2. ENTORNO GLOBAL

El año 2010 sigue en el poder Rafael Correa y con una altísima popularidad. La inflación del 2010 fue del 4.31% que comparada a la del 2008 del 8.83%, es menos de la mitad. Esto es positivo para el país y su estabilidad económica. Sin embargo, no bajó a los niveles de Inflación del 2007 que fue del 3.33%. El incremento salarial dictado por el gobierno fue de $18, de $200 a $218. Un incremento del 9%, es decir más del doble que la misma inflación.

Correa sigue con el mismo estilo de gobierno, que ha sido el de atacar a la gente de poder, prensa, empresarios, y cualquier persona que no esté de acuerdo con él. Esto ha hecho que logre la popularidad que tiene, pues su discurso es lo que la gente quiere oír.

Las relaciones diplomáticas con Colombia siguen rotas después del ataque de las fuerzas armadas colombianas a Angostura. Correa sigue expresándose en los peores términos contra varios países y ha estrechado relaciones con países no deseados. Esperemos que su actitud prepotente no colme la paciencia de los Estados Unidos y eliminen las preferencias arancelarias.

La nueva Constitución de la República entró en vigencia. Como se recordará, fue redactada en maratónicas jornadas de trabajo para cumplir el plazo fijado de 6 meses.

El precio del petróleo empezó a bajar de su récord en el 2008 de $200 para ubicarse por debajo de los $60. El crudo ecuatoriano bajo a niveles de los

esfuerzo en desenredar muchos de los errores cometidos por el anterior contador, pero para fines del año, había culminado con esta labor, poniendo en orden la contabilidad. En la sección Financiera de este informe se explicará con más detalle los ajustes que se debió realizar.

En enero se contrató a una nueva Jefe de Postcosecha que vino, así mismo, de una finca del sector. Se tomó esta decisión, pues vimos que es imperativo tener una persona que maneje esta área que es muy "delicada", para así poder ofrecer un producto de las mejor calidad. Lamentablemente, esta persona no cubrió la expectativas de la administración y luego del Valentín se le pidió que se retire. Luego hacia el mes de abril se contrató otro ingeniero especializado en post-cosecha que vino de una finca del sector de Cayambe, especializada específicamente en el mercado europeo. Es señor realizo un buen trabajo, pero lamentablemente se retiró a los 3 meses.

Hacia fines del año se presentó la oportunidad de volver a contratar al Ing. Fredy Salinas, persona que ya trabajó par la empresa anteriormente como gerente Técnico. El arreglo con él fue que regrese a colaborar con la empresa a esta misma posición, pero con el compromiso que se haga cargo de la jefatura de post-cosecha también. Paralelamente, habíamos visto que el Ing. Germán Hernández, quien había venido prestando sus servicios como Asesor Externo, ya no estaba aportando valor agregado a la empresa, se decidió prescindir de sus servicios y en su lugar contratar a Freddy Salinas para que se haga cargo del puesto de Gerente Técnico. El Ing. Salinas cuenta con el apoyo de un jefe de finca, ingenieros agrónomos como apoyo a su gestión en las dos fincas. Quiero mencionar que el Ing. Salinas es una persona muy preparada, de total confianza de la administración, razón por la cual se decidió realizar este cambio y no contratar un jefe de post-cosecha, pues sabemos que es perfectamente capaz de manejar esta área también.

Durante el año seguimos participamos del benchmarking con 45 fincas de distintos sectores de producción. El programa que lo maneja Corporación Ekos se llama B&G Roses en donde se compara entre otras cosas, precios, costos, personal, rotación, etc. Esta información es muy valiosa, pues nos indica en donde estamos comparados a la industria.

Nuevamente fuimos recalificados con las tres certificaciones que tenemos: FLP, BASC y Flor Ecuador. Es de suma importancia tener estos sellos vigentes, pues FLP y Flor Ecuador los necesitamos para acceder a mercados como Holanda, Alemania y Suiza y BASC para tener los procedimientos adecuados para evitar una contaminación de drogas en nuestras exportaciones.

El departamento administrativo sigue con la misma infraestructura de personal, todos trabajando desde Tamboroses 1 a excepción del Jefe de Finca de Tamboroses 2.

PRODUCCION:

Dirección: Portugal 724 P.H. y Rep. del Salvador • Quito - Ecuador; Finca: Panamericana Sur Km 55, Lasso - Cotopaxi (MULALO)
P.O. Box:.05-01-254 • Phone/Fax:(593 3) 271-0016/271-0193/271-0237/271-0311 / (593 9) 972-7999 • US Direct: (305) 396-6887/(786) 338-9377
e-mail: info@tamboroses.com / sales@tamborses.com
www.tamboroses.com

En el área de post-cosecha se mantuvo los servicios profesionales de la compañía FLORCONTROL, especializada en esta área que nos ha ayudado mucho en la calidad de la flor que exportamos. Esta compañía realiza visitas periódicas sin aviso previo y califica los bunches preparados y listos para la exportación. Así mismo, la gerente de ventas, conjuntamente con el equipo técnico, continuó realizando importantes cambios y mejoras constantes para poder conseguir una mejor calidad, presentación y consistencia.

Como se recordará, anteriormente se cambiaba el plástico de los invernaderos de una sola. Esto implicaba buscar financiamiento para la compra del material y además causaba problemas en la producción normal de la empresa. A partir del 2006 decidimos cambiar el plástico permanentemente. Comenzamos esto por Tambo 2 ya que tenía los plásticos más antiguos que en Tambo 1 y se terminó en el primer trimestre del 2008. Esto implicó que este proceso no obstruya el normal desenvolvimiento de las actividades diarias y que logremos adquirir el plástico usando los recursos de la empresa. A fines del 2009 comenzamos nuevamente con el proceso de cambio de plástico, pero lo fuerte nos toca hacerlo en el 2011.

El laboratorio que mantiene la empresa en la finca Tambo 1, continua produciendo trichoderma y phaceleomices, patógenos benéficos en control de plagas, para las dos fincas. Produce 1.200 litros mensuales de cada cepa, los mismos que son aplicados permanentemente en las dos fincas. En el año 2009 se realizo la depuración de las cepas, procediéndose a la captura y propagación de cepas autóctonas de nuestra plantación. Estos productos definitivamente nos ayudan al control biológico de plagas y nos ahorran dinero.

En el 2009 se continuó con el programa de lombricultura, sin embargo el proceso es demasiado largo ya que toma entre hasta un año para producir el humus, por lo que se está evaluando la permanencia de este programa.

La renovaciones este año se las realizaron, al igual que el año pasado por recomendación de Germán Hernández, por el método tradicional de injerto en finca. La principal razón de asesor fue la desigualdad en el desarrollo de las mini plantas hechas en nuestra propagación, sobre todo al momento de agobiarlas, lo que estaba volviéndose un problema en el momento de formación, ya que se requiere uniformidad para realizar este trabajo y no se puede hacer esto selectivamente, es decir agobiar las que están listas y no hacerlo a las que no lo están. De todas maneras el área de propagación la mantenemos y dependiendo de la circunstancia se hace mini plantas también.

En el transcurso del año 2009 se continuó con la preparación para la obtención de la licencia ambiental. Se procedió a la construcción de algunas obras de infraestructura necesarias, así como desarrollo de procesos que exige la norma. Se continuará con el tramite hasta la obtención de la licencia.

COMERCIALIZACION:

empresa. Ningún otro proveedor tuvo este honor, lo que dice de la alta consideración que nos tienen.

Nuestro cliente más grande en los Estados unidos, Solé Farms, nos compraba en el 2007 el 28%, en el 2008 nos compró el 16%, en el 2009 fue el 11.50% y en el 2010 apenas el 9.44% de nuestra exportaciones. El resto de la cartera de este mercado está dividida en muchos clientes pequeños.

Expoflores ha incentivado la formación de grupos de asociatividad para distintas actividades. Entre otros, se formó el Grupo Inglés con el objeto de atacar este mercado que no ha sido posible explotarlo. Estos grupos tienen el respaldo económico del BID y la Corpei, quienes aportan con recursos no reembolsables para el desarrollo del mismo.

En octubre se realizó una misión comercial al Japón con el auspicio del CODEPIME, institución del estado de promoción comercial. Esta institución financió el 80% del costo de la participación, a la cual viajó nuestra Gerente Comercial para abrir mercado en este país. De este viaje se formó otro grupo asociativo, con el afán de atacar el mercado asiático y del cual formamos parte. La idea es tratar de introducir la flor a través de una de las múltiples subastas que existen en Japón. Se sigue trabajando en esto y durante el 2011 se espera buenos resultados. Aprovechando este viaje se estrecharon relaciones comerciales con un cliente que la empresa ya tenía anteriormente. Sin embargo, la crisis mundial también ha afectado a este país y las ventas han sido limitadas.

Durante el año únicamente participamos en la "World Floral Expo" que se llevó a cabo en Miami en Marzo. Es una feria pequeña y muy barata de participar. Siempre hemos logrado conseguir clientes pequeños, de poco volumen, pero de precio alto. Y como se comentó antes, se participó en la misión comercial al Japón. Aprovechando el viaje a Rusia, se visitó a ciertos clientes pequeños pero de alto valor en Londres y Roma para lograr incrementar volumen. Esto fue positivo, pues logramos así hacerlo, especialmente con el cliente de Inglaterra.

Como se recordará, habíamos participado con stand en la feria de Holanda, "Hortifair" los últimos 4 años. Este año no participamos, pero yo viajé a Holanda durante la feria. Debo comentar con impresión lo sucedido. Esta feria contaba con 5 pabellones muy grandes para floricultura. Este año se redujo a solamente uno. Esto demuestra la crisis del sector.

Siguiendo nuestra estrategia, hemos bajado el porcentaje de rojos sembrados a alrededor del 20%, pues el rojo es un color muy estacional, exigido sobre todo por el mercado americano. Recordemos que la empresa mantenía un 40% de rojo en producción. Por esta razón, a futuro la fiesta de Valentín seguirá siendo menos representativa para la empresa, con la idea de vender todo el año los mismos volúmenes. No con esto dejaremos de prepararnos para el Valentín, pero es un hecho que ya no representará lo que fue en años anteriores.

trabajador, este deje de comprarla por no tener liquidez en ese momento, cosa que sucedía muy a menudo.

Como todos los años se ha dotado de uniformes que consiste de mandil, botas de caucho y mascarillas a todo el personal. Adicionalmente y dependiendo del área en la que trabajen se dota de equipamiento especializado.

En el área de comedor nos hemos visto obligados a dotar de desayunos a personal de fumigación a costo de la empresa, además de refrigerios a personal que se encuentre gestando por requerimiento del FLP.

Es requerimiento del FLP, Flor Ecuador, IESS y Ministerio de Trabajo el dotar con una guardería para los hijos del personal. Hemos logrado obviar la construcción de la misma ya que se abrieron dos guarderías en el barrio Rumipamba de Espinosa y la otra en José Guango Alto.

Mantenemos el servicio de transporte al personal. Tenemos tres buses. Uno viene desde Latacunga, otro parte desde Joseguango Bajo y recorre los barrios altos de la zona del Rosal y el tercero viene desde Saquisilí. Es un costo adicional para la empresa considerable pero no tenemos opción. Adicionalmente, cuando las post-cosechas trabajan pasada la hora de la salida de los buses, este personal tiene un servicio de busetas.

Mantenemos el servicio de médico con 20 horas a la semana por requerimiento de los mismos organismos y da servicio a las dos fincas.

Durante el año seguimos con los cursos motivacionales para todo el personal de la empresa, incluido toda la administración. El capacitador es la Fundación Capacítate. Como sabemos mensualmente en la planilla de IESS se paga el 0.5% al SECAP, si la empresa está al día con el IESS tiene derecho a recibir capacitación subsidiada en un 80% de cobertura sobre el costo total, sin embargo se ha logrado hacer un convenio con esta Fundación para que sean ellos quienes cubran el 20% que le correspondía pagar a la empresa, como requisito obligatorio para hacer uso de estos fondos mediante el Consejo Nacional de Capacitación.

Este año se volvió a realizar el paseo a la playa para el personal. La empresa financió el 80% del paseo y el 20% restante fue cubierto por cada trabajador que participó en el paseo. Se realizó el torneo interno de fútbol y adicionalmente la Empresa participó en el campeonato Ínter plantaciones. También se realizaron los festejos post Valentín y Navidad como todos los años y se les entregó el bono navideño que es de $15.00. Se realizó un sorteo de distintos electrodomésticos, más de 35 premios durante el festejo de Navidad. La gente quedó muy contenta con esta iniciativa. También se entregó placas al personal que cumplió 10 y 15 años de labores en la empresa como reconocimiento a su lealtad.

5%, a pesar de que el alza salarial en el 2010 fue del 10%. En material directo se ahorró 16%, gracias a buenas negociaciones logradas por la compañía con los proveedores y también producto de que no se empacó la flor dada de baja por falta de demanda. En costos indirectos se obtuvo un ahorro del 6% frente al presupuesto que estaba proyectado en referencia a la inflación anual. Como resultado final, en costos de producción y ventas el ahorro fue del 7,5%, que representa USD 157,000.

GASTOS DE OPERACIÓN Y UTILIDAD

En el año 2010, tanto los gastos de ventas como los administrativos, se controlaron e incluso se redujeron respecto al 2009. Diversos recortes y controles permitieron ahorrar USD 8,000 en cada uno de ellos. La nómina de ventas y la nómina administrativa se ha mantenido con la misma estructura y niveles salariales. Otros gastos como participación en ferias y promoción en el exterior se hicieron considerando la crisis del sector y apuntando a donde verdaderamente existían oportunidades. También se lograron reducir los gastos financieros, ya que el aporte de capital realizado por los socios a finales del 2009 alivianó el flujo y eso permitió que no se soliciten sobregiros continuamente al Banco, y que tampoco haya que recurrir a operaciones de crédito. El resultado fue un ahorro de USD 9,000 en gastos financieros respecto al 2009. Los ingresos no operacionales se redujeron aparentemente, aunque esto es producto de una correcta clasificación en el 2010 de los ingresos por recuperación de IVA. Los egresos no operacionales se elevaron en forma muy significativa, lo cual se desglosa en USD 70,000 de baja de plantas que fueron erradicadas y que constaban en el activo de la empresa, USD 3,000 de pérdida por venta de activos fijos, USD 57,000 por IVA reclamado al SRI y no devuelto, USD 38,000 de provisión por jubilación patronal, y USD 17,000 de provisión por desahucio. Este gran rubro de egresos no operacionales es el que ocasiona prácticamente toda la pérdida del 2010, la cual es de USD 181,350, ya que la utilidad operacional de la empresa fue positiva en USD 68,255.

Frente al presupuesto del 2010, los resultados de gastos administrativos y de ventas son positivos, pues se ahorró USD 35,000 entre ambos rubros. La utilidad operacional estuvo muy por debajo de la proyectada debido a la falta de ingresos. Los gastos financieros estuvieron USD 4,000 por encima de lo planificado, mientras que se lograron ingresos no operacionales de USD 8,000 más que el presupuesto. Como se mencionó arriba, los egresos no operacionales estuvieron fuera de toda planificación, ya que con el cambio del Contador General de la compañía, se realizaron los registros correctos siguiendo las recomendaciones de los Auditores Externos.

BALANCE GENERAL - SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS

Los activos totales de Tamboroses S.A. se redujeron en el 2010 en USD 270,000, en donde el activo corriente fue el que se afectó en mayor medida. Esto se debe a la falta de ingresos frescos al flujo de la empresa producto de la escasez de demanda de flor en el mundo. El activo corriente también se ha reducido por la disminución comparativa

Since 1994 improving the rose spirit

El trabajo en el área de comercialización nos deja muy satisfechos, pues se logró posicionar a Tamboroses S.A. como una empresa líder en el mercado internacional. Hemos logrado mejorar el precio promedio y lo más importante, la calidad y el servicio brindado a cada uno de nuestros clientes. Recibir elogios de colegas floricultores que han sido reconocidos como los mejores internacionalmente nos llena de satisfacción y sólo nos incentiva para seguir en este camino.

La empresa adoleció de una iliquidez fuerte debido a la alta inversión que ha tenido que realizar para ponerle a competir como el negocio requiere. Se ha invertido en un cambio agresivo de variedades, que en parte ha salido del giro del negocio. Es muy satisfactorio saber que la empresa tiene las puertas abiertas en todo el sistema financiero y que mantenemos calificación "A" por cumplir oportunamente nuestras obligaciones. En cuanto a la gestión financiera de la empresa, se puede decir que los esfuerzos de año se enfocaron en evitar una pérdida que hubiese sido inminente ante las adversas condiciones en que se desenvolvió el negocio.

Sin duda alguna el recurso humano es un problema muy serio que seguimos afrontando y que debemos ponerle más atención. Por esta razón es que María Fernanda Proaño está colaborando en esta tan importante área para la empresa. Esperemos que con su aporte logremos tener más estabilidad con el personal.

Como todos los años quiero dejar sentado mi más sincero agradecimientos a los accionistas por la confianza depositada en mi. A mi padre y al directorio por su apoyo.

Mi especial agradecimiento a Xavier Barreiro por su apoyo incondicional a mi gestión y por su dedicación a esta empresa.

Atentamente,

Bernardo Proaño Cobo
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍ
26 ABR 2011
SECCIÓN ARCHIVO
R E C I B I D O

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
VENTANILLA UNICA EMPRESARIAL
LATACUNGA
25 ABR 2011
Lcda. Sandra Sánchez
ASISTENTE ADMINISTRATIVO

Dirección: Portugal 724 P.H. y Rep. del Salvador • Quito - Ecuador • Finca: Panamericana Sur Km 55, Lasso - Cotopaxi (MULALO)
P.O. Box: 05-01-254 • Phone/Fax: (593 3) 271-0016/271-0193/271-0237/271-0311 / (593 9) 972-7999 • US Direct: (305) 396-6887/(786) 338-9377
e-mail: info@tamboroses.com / sales@tamborses.com
www.tamboroses.com