

## **INFORME A LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE FLORES TOACASO S.A.**

### **EJERCICIO ECONOMICO 2008**

Señores Accionistas:

En el año 2008 el discurso de la Presidencia de la República contra nuestro sector fue negativo también y como siempre la inquietud latente de una posible no renovación del ATPDEA.

De hecho se aprobó la Ley de Equidad Tributaria que estipula el pago obligatorio de un anticipo del 0,02% del total de Costos y Gastos y del Patrimonio; y, del 0,04% sobre el total de los Ingresos y del Activo Total. El incremento de la retención en la fuente, incremento salarial a USD\$ 200.00, no acordes con la realidad económica del Sector Floricultor.

La caída pronunciada de las toneladas exportadas en el año 2008 se debe principalmente a cierre de operaciones de algunas fincas; a razones climáticas, y, a la crisis internacional que ha afectado a todos los países a donde van nuestras rosas. El repunte de las exportaciones colombianas. Su costo de transporte, a los Estados Unidos es un 30% más bajo, que Ecuador. Colombia, que es el segundo exportador del mundo después de Holanda, y primer proveedor del mercado de los Estados Unidos; es nuestro principal competidor. El gobierno colombiano mantiene abierta una línea de crédito por 180 millones de dólares a plazos largos y tasas de interés preferenciales

Otros países a los que ya debemos considerarlos competencia importante por el crecimiento en las exportaciones al mercado europeo y principalmente al mercado del Reino Unido es Kenia y Etiopía donde la inversión europea y sobre todo holandesa son considerables.

Por todo lo antes mencionado, es importante que nuestra empresa continúe participando en la Feria de Quito FlorEcuador - Agriflor 2010, que es una vitrina muy importante para todos los compradores del mundo.

Nos es vital tener variedades para el mercado Europeo y Ruso, pues el 85% de las variedades que tenemos son para Norteamérica y nosotros debemos entrar a los mercados antes mencionados tanto por conseguir mejores precios, como

para estar en mejor situación comercial caso que no se amplíe la ATPDA, que termina el 31 de diciembre de este año.

Debemos ser más eficientes, utilizar al máximo las áreas cubiertas incrementando las densidades por metro cuadrado.

En octubre del presente año, conseguimos calificamos de nuevo para la renovación del "FlorEcuador".

## PRODUCCION

FLORES TOACASO S.A. produjo un 10% más que el 2008 y un 37% adicional al 2005.

Año	Plantas en Producción		Plantas en Formación		Tallos Producidos		Productividad Mensual
	No.	%	No.	%	No.	%	
2005	501.488	100	76.775	100	5.018.807	100	0,83
2006	566.355	113	24.919	32	5.821.404	115	0,86
2007	580.067	116	27.623	36	6.397.559	127	0,92
2008	579.081	115	26.661	35	6.878.207	137	0,99

De las variedades nuevas que se sembraron en el 2005, Rosita Vendela es la de mejor comportamiento; le siguen Cherry Brandy y Fenice; mientras que Malibu produce bien, pero sus tallos se defolían fácilmente por la presencia de boro. Cartagena y Hot Princesa, muchos ciegos, no dan los resultados esperados.

La flor nacional representó el 13,92%, mientras que en el 2007 fue el 14,87%; en el 2006 el 17,12% y en el 2005 del 8,91%.

Estaba programada para el año 2007 el reemplazo del invernadero No.- 1; la expansión del área de poscosecha y cuartos fríos. Hasta esta fecha no se ha podido ejecutar, por cuanto el flujo de caja no lo ha permitido.

## EXPORTACIONES

El 2008 se exporta 5.751.988 tallos, en el 2007 5.446.356 tallos, mientras que en el 2006 fueron 4.776.323; un 6% más, que el año pasado.

Año	TOTAL Tallos Exportados	
	No.	%
2005	5.018.789	100
2006	4.805.368	95

<b>2007</b>	5.446.356	109
2008	5.751.988	106

El incremento que se tiene en plantas en producción fue una de las razones, pese a que la variedad Cartagena, no se adaptó a las condiciones de agua de Toacaso y no produce; la variedad Hot Princesa no resiste las variaciones de temperatura y produce un porcentaje elevado de ciegos; pero la razón más importante para haber alcanzado el crecimiento antes mencionado, fue la revertir el índice de productividad, que desde el año 2002 venía decreciendo, como ya había mencionado en Asambleas pasadas. En este año se logra una productividad mensual de 0,96.

<b>Año</b>	<b>Valores Exportados</b>	<b>%</b>
<b>2005</b>	897.982	100
<b>2006</b>	932.517	104
<b>2007</b>	1.147.142	127
2008	1.342.013	149

Si en tallos exportados el crecimiento interanual fue del 6%, el crecimiento en valores fue del 22 %. Las principales razones fueron:

- Ser más agresivos en nuestro trabajo comercial. Se visitó clientes antiguos y nuevos. Acercamientos permanentes a nuevos posibles compradores.
- Haber participado en ferias, no con stand, pero sí realizando nuevos contactos directos comerciales.
- Con auspicio parcial de la Corpei, haber viajado a países a fin de realizar contactos comerciales personales.
- Bajamos de 169 órdenes a 89 órdenes fijas de Equiflor.
- Haber implementado un sistema nuevo de órdenes fijas, negociando semanalmente los precios, con Choice Farms.
- Haber logrado en algunos clientes antiguos que mejoren precios.

Durante el 2009 seguiremos con esta tendencia, pero sobre todo, procuraremos encontrar nuevos clientes en Canadá, Europa y crecer en el mercado ruso. Adicionalmente que deberemos contratar una vendedora profesional y conocedora de los mercados antes mencionados.

Por cliente las exportaciones de FLORES TOACASO S.A. siguen concentradas en pocos.

EQUIFLOR que representó el 21,74%, en el 2007 el 34,6% mientras que en el 2006 representó el 42,2%; y en el 2005 el 56%.

USA Bouquet a quien se le exportó el 12,54%; en el 2007 10,1% y el 0,1% en el 2006, nos interesa crecer con esta empresa pues sus precios son más altos.

Luego viene CHOICE FARMS a la que se exportó el 7,71%, en el 2007 el 17,5%, mientras que en el 2006 fue el 33,1%; y, en el 2005 el 30%.

Después viene Baena Farms a la que se le envió 7,14% y en el 2007 el 2,51%

Logistics Farms a la que se envió 4.58%, en el 2007 el 7,9% en este año y el 1,6% en el 2006. Es objetivo en el 2007 fue reducir la exportación a este cliente y sustituirle por nuevos que paguen mejores precios.

El 46.27% restante se exportó a 154 distintas empresas.

Por país de destino, los Estados Unidos de América recibe el 71%, el año pasado 89%; Holanda el 2.79% frente al 4,1% del 2006; Rusia el 1.34%, en el 2007 el 2,5%; y, otros siete países el restante el 24.87%. En el 2008 se exportaron a quince países, mientras que en el 2007 a once países.

La entrada al mercado europeo, va a ser cada vez más difícil. Las ONG presionan a que las empresas exportadoras de flores obtengan sellos o certificados que se cumplen con normativas específicas para ingresar a determinados países como Alemania o Suiza. Por esta razón, siguiendo los pasos de Colombia que desarrolló el sello denominado "FLOR VERDE" y que está tratando de homologarlos con los demás, Ecuador está procurando hacer lo mismo con el sello FlorEcuador. Sellos que garantizan el cumplimiento de las leyes laborales, ambientales, de salud y seguridad industrial y las propias del Cantón o Provincia donde está ubicada la plantación. Las plantaciones que están asociadas a EXPOFLORES tenemos la obligación de obtenerla y para el mercado Europeo si las condiciones económicas de la empresa lo permiten deberemos obtener el sello FLP para Alemania o el FLO para Suiza.

## **COSTOS Y GASTOS**

Básicamente los costos y gastos totales del negocio se ven afectados por el incremento de precios en la mano de obra por decretos de gobierno, fertilizantes, agroquímicos y materiales de empaque. Los costos y gastos totales de FLORES TOACASO S.A. en el año 2008 se incrementan en un 21,76% frente al 2007.

De este incremento; los costos de cultivo y postcosecha que representan el 82,6% del total de costos, se elevaron en un 20.73%. Las razones, como en parte ya se mencionó, fueron:

- El valor de la nómina de la plantación se incrementa en el 25,4%. El gobierno en enero decretó un incremento general de los salarios del 13,3%; pasando de USD\$ 170,0 a 200,00.
- El incremento en los agroquímicos (químicos y pesticidas) es del 15.33 %, debido al incremento en los precios internacionales del petróleo y a la devaluación del Dólar frente al Euro.
- Los fertilizantes variaron su precio del 2007 al 2008 en el 86.99% hacia arriba. Las variables que llevaron a esta situación fueron, la pérdida de valor del Dólar frente al Euro. Europa es el principal proveedor de los insumos utilizados para la floricultura; y, la otra variable que incide mayormente es, que el consumo mundial de los fertilizantes viene creciendo de una manera alarmante, la demanda posiblemente del

próximo año va a superar a la oferta y se podría presentar un desabastecimiento a nivel mundial. Los crecimientos alcanzados por las economías de China; India; Indonesia hicieron que el consumo de todos los productos agrícolas aumenten de manera sumamente significativa. A tal punto, que China que era un país exportador de fertilizantes, ahora; para poder exportar debe pagar un arancel del 100%, medida que surtió efecto y el fertilizante chino ya no se exporta, se queda para uso interno. Otra razón es el crecimiento de la producción de los biocombustibles y el hecho de que esto a estimulado el crecimiento de áreas de cultivo a nivel mundial, inclusive deforestando áreas importantes, que requieren un trabajo de suelo intensivo; con el consiguiente incremento de agroquímicos y fertilizantes.

- Es importante mencionar que la amortización, depreciación, y ajuste en inventario de plantas representaron el 15,10% en el 2008 y el 22,03% en el 2007 de los costos de cultivo y post-cosecha.
- El rubro compra de flor, que experimenta un crecimiento de aprox. USD\$ 10.000 a 20.000; es el resultado de las compras, gypsophilia y helechos, utilizamos para la elaboración de bouquets de algunos clientes. Muy poco representa la flor que se compro a terceros, para nosotros cumplir con nuestras ordenes.
- El mantenimiento de invernaderos se incrementa en el 17.66%.
- El valor de los seguros crece en el 35,87%.
- Otros de plantación, se incrementa de un año a otro en el 38.62%.
- El material de empaque se incrementa en un 34,78% frente al año pasado. Esto se debe al incremento en tallos exportados en un 5.78%.



Los gastos operacionales fueron en el 2008 un 26.64% superior al año pasado. Las razones son:

- La nomina se incrementa en un 7,4% por la contratación de una persona como auxiliar contable.
- En mantenimiento de vehículos se disminuyo un 1.38%, en gastos incurridos en los vehículos que se transporta diariamente la flor y la movilización gerencial de ventas.
- La depreciación se incrementa en un 24.85%.
- Seguros se disminuye en 18.99%, que en valor representa USD\$ 427.31
- Gastos de viaje se redujo en un 36,42%, que en valor representa USD\$ 2.881,86.

- Los gastos de transporte disminuyeron en un 6.70%.
- Los demás gastos tienen variaciones en más o menos no significativas.

Todo lo antes mencionado da como resultado que el incremento porcentual de todos los costos y gastos incurridos por FLORES TOACASO S.A. el 2007 sean en un 21,76% superior al 2007.

## **GASTOS FINANCIEROS**

Si bien los gastos financieros se mantienen, es importante informarles que el próximo año vamos a procurar consolidar las deudas que tiene Flores Toacaso S.A., con Mutualista Pichincha. Se cancelo dos saldos pendientes de pago, el primero corresponde al crédito original por 722.600,00 dólares y el segundo es el saldo de la deuda hipotecaria que hice a mi nombre por USD\$ 120.000, con un nuevo préstamo personal de \$141.600.

El objetivo de esta consolidación fue poder levantar las hipotecas que mantenemos con la Mutualista Pichincha y tener los terrenos e instalaciones, para procurar financiamiento de la CFN.

## **RECOMENDACIONES**

El cultivo de rosas y sus mercados de exportación son cada vez más competidos, con permanentes avances tecnológicos dirigidos a reducir los impactos de factores climáticos; a incrementar la productividad y las características de la flor. Para implementar lo antes mencionado se requiere de recursos monetarios altos, pero son innovaciones que en el tiempo, poco a poco se deberán hacer.

Por lo antes expuesto considero y planteo a los señores accionistas no crecer más en este año, sino en optimizar toda la infraestructura existente incrementando la densidad de plantas por metro cuadrado; trabajar a las plantas para recuperar productividad, mejorar el tamaño de tallos y de botón; y capacitar al recurso humano.

Si el flujo de caja permite, debemos cambiar totalmente el invernadero No.- 1 que se encuentra en malas condiciones. Por costos, posiblemente debemos pensar en construirlo de madera.

Cambiar las mangueras del sistema de riego de los invernaderos No.- 1; 2; 3; 4; 5; y 14.

Reparar los cuartos de pre-frió y frió de postcosecha y ampliarles al igual que a la sala de proceso. El daño mecánico que se produce actualmente por trabajar en un área tan estrecha es importante y la contaminación de botritis de la flor en proceso se incrementa, por esta razón el nivel de flor nacional es alto:

El aumento de los costos de los Fertilizantes, para el 2009 se prevé que van a ser impresionantes, inclusive con la posibilidad de que haya un

desabastecimiento, por lo cual es necesario manejar un stock de por lo menos seis meses.

Arreglar con las Autoridades Gubernamentales el que nos reconozcan como dietarios y usufructuadores del agua del pozo profundo que construyo la empresa en el año 1996, este proceso esta en tramite.

Sobre el agua del canal de riego logramos que las autoridades que manejan este recurso que no reconozcan 5 horas de agua por turno, pese a la oposición total que presento la comuna de Toacaso. Nuestros terrenos, sin no valen nada.

Buscar nuevas fuentes de abastecimiento de agua, que nos permita eliminar o reducir el problema de boro.

Mejorar el nivel de trabajo en el área de poscosecha, por cuanto nuestros principales clientes, como resultado de las auditorias permanentes que realizan, ven que tenemos un problema en el procesamiento de la flor en poscosecha. Para esto es indispensable contratar una ASESORIA externa.

Procurar entrar al mercado del Reino Unido conjuntamente con el DIMACOR y otras 29 empresas que se han registrado en la CORPEI, pues es un mercado de 403 millones de dólares anuales y el Ecuador exporta actualmente 385 mil dólares anuales.

Trabajar en el área de Gestión Humana. La empresa, en este último año ha logrado tener un 70% del personal estable y por tanto bien capacitado, antes el personal estable llegaba a un 50%. El 30% restante no le permite a la empresa mantener una producción estable de todas las variedades, pues el trabajador nuevo realiza un mal manejo del corte; maltrata la flor cosechada, la hidrata mal; y, por tanto ocasiona un sobre costo de producción, hasta no alcanzar la debida capacitación.

Certificarnos con el sello " FlorEcuador" y BASC aunque este ultimo tiene un costo muy elevado, por todas las implementaciones de seguridad que exige, tanto en las normativas de trabajo, como es la seguridad de la infraestructura fisica de la plantación.

Antes de poner a consideración de los señores accionistas este informe, quiero agradecer al personal de Flores Toacaso S.A.; por la entrega que muestran permanentemente en el cumplimiento de su trabajo.

**GRACIAS**



**ALFONSO ARROYO S.**

**Presidente – Representante Legal**