

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

EJERCICIO ECONOMICO 2006



Señores Accionistas:

El año 2006 en el Ecuador, el sector florícola se ha caracterizado por su fortalecimiento y crecimiento. Se han creado nuevas empresas, las existentes se han expandido y muchas de las empresas, que se encontraban en manos de acreedores y que fueron adquiridas por los inversionistas ya están rehabilitadas y en se encuentran en producción. En la zona andina central y en el Austro que sufrimos la gran helada del 27 de noviembre del 2005; que quemó todo el cultivo de las plantaciones; hizo que el comportamiento de las mismas, a partir de la tercera semana de enero del 2006, que se volvió a tener producción, sea irregular durante todo el año.

- La producción para Valentín fue menos que regular.
- Los ciclos de producción cambiaron dependiendo de cada variedad.
- Las plantas quedaron muy propensas a las enfermedades: botritis, trips, oidio, ácaros, etc.
- Los tallos se acortaron y mucho delgado.
- El botón perdió también tamaño.

En el exterior, Colombia, que es el segundo exportador del mundo después de Holanda, y primer proveedor del mercado de los Estados Unidos; es nuestra principal competencia y la más peligrosa, por cuanto tienen el total apoyo del gobierno, que mantiene líneas de crédito especiales, que les permite hacer innovaciones tecnológicas a sus cultivos, a la poscosecha y a la comercialización, por esta razón, sus costos de producción son más bajos, agregando a esto, el que el costo de sus fletes son también menores que los de Ecuador, lo que los hace más competitivos, pero la calidad de la flor sigue siendo inferior a la ecuatoriana. En contraposición frente a lo mencionado, en el transcurso del 2006 su moneda se apreció fuertemente frente al dólar.

Otro país que es digno de considerarse por el crecimiento en las exportaciones al mercado europeo y principalmente al mercado del Reino Unido es Kenia. Conocemos que sus precios de exportación son bajos y que el tamaño de botón y tallo son inferiores a los nuestros y a los de Colombia. China podría convertirse en una fuerte competencia a futuro, está ya abasteciendo a los mercados asiáticos con rosas baratas de mala calidad.

Por todo lo antes mencionado, es importante que nuestra empresa comience a hacerse conocer y es por esto que en octubre participamos por primera vez en la feria de Quito Agriflor 2006, que es una vitrina muy importante para todos los compradores del mundo. Los resultados han sido positivos.

Nos es vital ser más eficientes, utilizar al máximo las áreas cubiertas incrementando las densidades por metro cuadrado; debemos certificarnos con el sello "FlorEcuador" y con la BASC y; reducir los costos en todos los procesos inherentes a la producción y exportación de rosas.

Vamos a hacer un breve recuento de los aspectos relevantes ocurridos en el periodo 2006

PRODUCCION

En este año se dio de baja a las variedades Engagement (7.671 plantas); Happy Hour (4.660 plantas); y, Mystery (5.235 plantas), por cuanto su productividad y tamaño de tallos no cubrían sus costos de producción; y si las manteníamos debíamos pagar las regalías correspondientes.

En el año 2005 terminamos con 501.488 plantas en producción y 76.775 en formación con una densidad de 283 plantas por cama. En el 2006 terminamos con 566.355 en producción y con 24.919 en formación y con una densidad de 290 plantas por cama.

A partir del mes de junio comenzaron a producir las variedades Limbo, Malibu, Fenice, Cherry Brandy, Rosita Vendela, Hot Princesa; y, Cartagena. A diciembre del 2006 la variedad Rosita Vendela muestra un muy buen comportamiento mientras que la Limbo no responde pese al trabajo desplegado.

La producción de tallos en este año fue de 5.763.096 un 14,83 % superior a la del año pasado. Pero este importante crecimiento, no se reflejó en las exportaciones, por cuanto el nivel de flor nacional fue del 17,12% frente al 8,91% del 2005. Este nivel de flor nacional se debió, como ya se indicó al inicio de este informe, a que las plantaciones que sufrieron de la helada del año pasado, cambiaron su comportamiento, pues el ciclo de producción se alargó dependiendo de la variedad, gran cantidad de tallos cortos, tallos torcidos, botones ciegos, clorosis que se presentó en el mes de junio y agosto; y permanente defoliación; todo esto unido al problema que conocemos, que es la alta presencia de boro en el agua. Adicionalmente y por vejez se destruyeron los plásticos del invernadero No. 4 y 5 completamente, se perdió la producción de estos casi en su totalidad durante dos meses; a estos se les cambió de serchas; por cuanto era imposible hacer solo cambio de plásticos, pues las estructuras de madera no permitían por lo podridas que estaban. En el 2007 se deberá cambiar totalmente los invernaderos No.- 1; 2; y, 3.

Estaba programada para el año 2005 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 2006 se exporta 4.776.323 tallos, mientras que en el 2005 fueron 5.018.789; un 4,84% menos. La razón, como ya se menciono, se debió al alto porcentaje de flor nacional.

Pese a la reducción en los tallos exportados, las ventas en dólares en el 2006 fueron un 3,20% superior a las del 2005. Este aumento tiene especial importancia, si consideramos que en el 2005 teníamos 242 órdenes fijas semanales de Equiflor (precios altos) y que luego de la helada se redujeron a 110 y pese a que los precios continúan con una tendencia leve a la baja, sobre todo, en el mercado de los Estados Unidos de América. Las razones para mejorar el precio promedio en un 5,56% han sido:

- Conseguir nuevos clientes a los que se ha vendido a un mejor precio.
- Pasar de 110 órdenes fijas de Equiflor a 143.
- Haber implementado un sistema de órdenes fijas, negociadas semanalmente, con Choice Farms.

Durante el 2007 seguiremos con esta tendencia, pero sobre todo, procurando fortalecer las relaciones con los clientes nuevos buenos.

Las exportaciones de FLORES TOACASO S.A. siguen concentradas en los clientes EQUIFLOR que representó el 42,2% en el 2006. En el 2005 representó el 56%. CHOICE FARMS con el 33,1% en el 2006; en el 2005 el 30%. Luego viene We Got Flowers con el 3,8% y otros 41 clientes con porcentajes menores de participación.

Por país de destino, los Estados Unidos de América reciben el 93% de nuestras exportaciones; Holanda el 2,4% y Rusia el 1,4%; y, otros cinco países el restante 3,2%.



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 de que se cumplen con normativas específicas para ingresar a Europa. Por esta razón al igual de lo que hizo Colombia que desarrollo denominado "FLOR VERDE"; en Ecuador se está trabajando en el desarrollo del sello "FlorEcuador" que debe garantizar condiciones de tipo ambiental; fitosanitarias; y, socio-económicas de contratación de mano de obra. Las plantaciones que están asociadas a EXPOFLORES tenemos la obligación de obtenerla.

COSTOS Y GASTOS TOTALES

Los costos y gastos totales de FLORES TOACASO S.A. en el año 2006 se incrementan en un 2,53% comparado con el 2005. De todas maneras del análisis de estos costos y gastos se desprende lo siguiente:

- El valor de la MOD se incrementa en el 9,10%. Es importante indicar que por decreto de gobierno se incrementó el salario en el 6,25 %.

- El incremento en químicos; pesticidas; bioestimulantes; y, fertilizantes se incrementa en un 26,94%. ; esto se debe al incremento de los precios de los mismos debido al aumento sumamente fuerte de los precios internacionales del petróleo y a la serie de enfermedades y plagas (trips; ácaros, oidio; botritis; vellosos) por lo que las aplicaciones tuvieron que ser intensivas.
- Los costos de mantenimiento de invernaderos se reducen en el 58,74%. Esta reducción no es positiva para la plantación, pues tan solo significa un aplazamiento peligroso de cambios de invernaderos, plásticos, cerchas, mangueras de riego, y otros.
- Los gastos generales de mantenimiento y de laboratorio se mantienen en los mismos valores.

En el 2005 dentro de los gastos de ventas, se incluía a la poscosecha; para el 2006 se la considera de manera independiente, pues es otro centro de costos importante que debe ser muy controlado. Por esta razón no lo podemos comparar con el 2005. De todas maneras se producen incrementos en los insumos químicos (fungicidas; bactericidas; detergentes foliares; hidratantes; reguladores de Ph)

Los gastos administrativos se reducen en un 7,16% por una optimización de los mismos.

Los gastos de ventas se mantienen similares a los del año 2005.

Todo lo antes mencionado da como resultado que el incremento porcentual de todos los costos y gastos incurridos por FLORES TOACASO S.A. el 2006 sean en un 2,97% mayor al 2005.

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. Actualmente el sistema financiero nacional no tiene líneas de crédito ni voluntad de financiar a este sector.

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

Si el flujo de caja permite, debemos cambiar totalmente el bloque tres y el dos que se encuentran en condiciones deplorables y muy próximos a caerse.

Cambiar de plásticos a los invernaderos ocho, nueve, diez, once, doce y trece.

Probar en el área cubierta de invernaderos la producción de clavel.

Arreglar con las Autoridades del canal de riego de la comuna de TOACASO para que aprueben la provisión de agua del canal a nuestros terrenos, pues sin agua del sistema de riego local 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 serio problema no en la calidad de la flor sino en el trato que esta recibe 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 física de la plantación.

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

GRACIAS



ALFONSO ARROYO S.

Presidente - Representante Legal

FLORES TOACASO S.A.