

158542



INFORME DE ADMINISTRACIÓN CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2007

Quito, 30 de marzo de 2008

Señores
Junta General de Accionistas
DUKEMINING ECUADOR S.A.
Presente.-

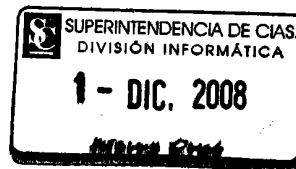
De mi consideración:

En base a lo dispuesto en el Artículo 2 del Reglamento para la Presentación de los Informes Anuales de los Administradores a las Juntas Generales expedido por la Superintendencia de Compañías, informo a los señores accionistas que la compañía no ha operado en el ejercicio motivo de este informe. Como es de su conocimiento, la compañía requiere contar con reglas claras sobre la industria minera en el Ecuador, mismas que se esperan sean modificadas sustancialmente por el actual gobierno. Mientras dicho marco jurídico no se encuentre definido, la compañía no emprenderá sus proyectos. La compañía decidirá en este año si inicia operaciones en el Ecuador o si las suspende de manera definitiva, sometiéndose, por tanto, a un proceso de liquidación y disolución anticipado y voluntario.

Es todo cuanto puedo informar a los señores accionistas de la compañía.

Atentamente,

Richard O'Connor Whittall
Presidente
DUKEMINING ECUADOR S.A.



RAZON: CERTIFICO QUE LA PRESENTE ES FIEL FOTOCOPIA DEL DOCUMENTO QUE ANTES
EL MISMO QUE ME FUE PRESENTADO POR EL INTERESADO EN
FOJA(S) ÚTIL(ES), HABIENDO ARCHIVADO UNA IGUAL
EN EL PROTOCOLO DE LA NOTARIA TRIGESIMA SEPTIMA ACTUALMENTE A MI CARGO
CONFORME LO ORDENA LA LEY.

QUITO, A 28 DE JUL DEL 2008

EL NOTARIO

NOTARIA TRIGESIMA SEPTIMA
Dr. Roberto Dueñas Mera
Quito - Ecuador

49.965



Toacaso, 22 de octubre del 2008

Señores:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

Presente.

Ref. Expediente No 49965

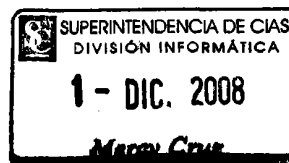
De mis consideraciones:

Adjunto remito a usted 4 juegos de los siguientes documentos:

- Comprobante electrónico de pago de Impuesto a la renta
- Informe de auditoría
- Informe de comisario
- Informe de representante legal
- Formulario único de actualización societaria
- CD con información base para presentar impuesto a la renta

Por la favorable atención que se de a la presente desde ya anticipo mi agradecimiento.


Atentamente,



Alfonso Arroyo
FLORES TOACASO



Km. 4 ½ Vía Culcuno - Toacaso Colopaxi

Fono: 593 3 2716-001/716-002/716-003/716-113 Cel. 09-4241-824 Fax: 593 3 2716-002

Email: florestoacaso@florestoacaso.com

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

EJERCICIO ECONOMICO 2007

Señores Accionistas:

En el año 2007 se vivió un ambiente político, económico y jurídico de incertidumbre, pero de tranquilidad social. Debido a permanentes declaraciones y acciones del gobierno, que de hecho no permitieron un desenvolvimiento estable del sector y de la economía en general. Incertidumbre que se extendió incluso a una posible no renovación del ATPDEA.

De hecho se aprobó la Ley de Equidad Tributaria que estipula el pago 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, dos incrementos salariales, realizados a inicios de año 2007 de USD\$ 150 a \$170 y en octubre 2007 de USD\$ 170 a \$ 185,84, no acordes con la realidad económica del Sector Floricultor. Vivimos y continuamos amenazados con un proceso inflacionario; que comenzó a inicio de año y se agudizó en el segundo semestre, de todos los insumos requeridos para la actividad, situación que en años pasados no ocurrió, salvo en aquellos insumos derivados del petróleo y que en su mayoría se utilizan para empaque, construcción y mantenimiento de invernaderos.

La tasa de crecimiento del sector florícola de rosas ha decrecido en el país, frente a años anteriores. Pese a que a vuelto a aparecer la producción pirata, en algunos casos, apoyada por grandes productores, que son quienes compran la rosa producida por los informales.

De acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, en el año 2007 se exportó 55.784 Tons. por un valor de 299.615.850 dólares; mientras que en el 2006 fue de 73.184 Tons. y de 325.432.180 dólares. En tonelaje se decreció en el 23,8% y en valores en el 7,9%. La reducción del 7,9% en valores, no es proporcional a la de tallos exportados, debido que la exportación al mercado ruso y europeo crece y son mercados que pagan precios más altos.

La caída tan pronunciada de las toneladas exportadas en el año 2007 se debe principalmente a cierre de operaciones de algunas fincas; a razones climáticas, como la luminosidad que fue inferior a años anteriores, esto incidió en la productividad.

Por otro lado, el costo de transporte de nuestras flores a los Estados Unidos es un 30% más alto que Colombia. Si Estados Unidos, nuestro principal mercado, entra en recesión, ese 30 % incidirá aun más en la compra de nuestra flor y afectará hacia abajo los precios.

En el exterior, Colombia, que es el segundo exportador del mundo después de Holanda, y primer proveedor del mercado de los Estados Unidos; es nuestro principal competidor. Pese a que la alta apreciación del Peso colombiano al Dólar ha venido afectando seriamente al sector. Para reducir este impacto el gobierno colombiano abrió una línea de crédito por 180 millones de dólares a plazos largos y tasas de interés preferenciales y a inicios de este año comenzó a devolver el IVA del 18% del costo del combustible a las líneas aéreas de carga de exportación.

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. Uganda está dando sus primeros pasos en este negocio. Conocemos que sus precios de exportación son bajos y que el tamaño de botón y tallo es inferior a los nuestros, pero en Kenya el gobierno ha

contratado a técnicos ecuatorianos y la calidad de su flor ha mejorado de manera importante. China podría convertirse en una fuerte competencia a futuro, está ya abasteciendo a los mercados asiáticos con rosas baratas de mala calidad e India ha comenzado a crear cultivos de rosas para la exportación.

Por todo lo antes mencionado, es importante que nuestra empresa continúe participando en la Feria de Quito FlorEcuador - Agriflor 2008, que es una vitrina muy importante para todos los compradores del mundo. Los resultados que tuvimos debido a la participación en el 2006 fueron importantes.

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.

Nos es obligatorio certificarnos con los sellos "FlorEcuador" y BASC.

PRODUCCION

FLORES TOACASO S.A. produjo un 10% más que el 2006 y un 27% 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

En este año se erradicaron 3.248 plantas de la variedad Clear Ocean y 1.269 de Carnaval y la totalidad de Limbo. Las razones fueron el que se vendían a precios mas bajos que sus costos; su altísima producción de tallos de 40 cm. en el caso de las dos primeras y 5.526 plantas de Limbo, variedad que no se adecuo a la presencia del Boro de nuestra agua, produjo una cantidad muy pequeña de tallos de 40cm.

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 defolian fácilmente por la presencia de boro. Cartagena y Hot Princesa, muchos ciegos, no dan los resultados esperados.

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

En este año se renovaron totalmente los invernaderos 2 y 3, con una inversión aproximada de USD\$ 76.000,00, fueron construidos por la empresa NOVACERO y diseñados para las características de nuestra plantación. Aprovechamos áreas de terreno, en la parte trasera de estos invernaderos no utilizadas y con inversiones mínimas de relleno de tierras agrandamos a los dos antes mencionados invernaderos.

Se hicieron cambios completos de mangueras de riego en los invernaderos 6 y 7 y se renovaron los plásticos de todos aquellos invernaderos que requerían este cambio.

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 2007 se exporta 5.446.356 tallos, mientras que en el 2006 fueron 4.776.323; un 14% más, que el año pasado.

Año	TOTAL Tallos Exportados No.	%
2005	5.018.789	100
2006	4.805.368	95
2007	5.446.356	109

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 mas importante para haber alcanzado el crecimiento antes mencionado, fue la revertir el índice de productividad, que desde el año 2002 venia decreciendo, como ya había mencionado en Asambleas pasadas. En este año se logra una productividad mensual de 0,92.

Año	Valores Exportados	%
2005	897.982	100
2006	932.517	104
2007	1.147.142	127

Si en tallos exportados el crecimiento interanual fue del 14%, el crecimiento en valores fue del 23 %. 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 si realizando nuevos contactos directos comerciales.
- Con auspicio parcial de la Corpei, haber viajado a países a fin de realizar contactos comerciales personales.
- Haber pasado de 143 órdenes fijas de Equiflor a 169.
- 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 2008 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 34,6% mientras que en el 2006 representó el 42,2%; y en el 2005 el 56%.

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

Luego viene USA Bouquet a quien se le exportó el 10,1% y el 0,1% en el 2006, nos interesa crecer con esta empresa pues sus precios son mas altos.

Después viene Logistics Farms a la que se envió el 7,9% en este año y el 1,6% en el 2006. Es objetivo para el 2008 reducir la exportación a este cliente y sustituirle por nuevos que paguen mejores precios.

El 29,9% restante se exportó a 52 distintas empresas.

Por país de destino, los Estados Unidos de América recibe el 89%, el año pasado fue el 93%; Holanda el 4,1% frente al 2,4% del 2006; Rusia el 2,5% y en el 2006 fue el 1,4%; y, otros siete países el restante el 2%. En el 2007 se exportaron a once países, mientras que en el 2006 a nueve.

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 2007 se incrementan en un 15,2% frente al 2006.

De este incremento; los costos de cultivo y postcosecha que representan el 62,6% del total de costos, se elevaron en un 15,5%. Las razones, como en parte ya se mencionó, fueron:

- El valor de la nómina de la plantación se incrementa en el 24,6%. El gobierno en enero decreto un incremento general de los salarios del 13,3%; pasando de USD\$ 150,0 a 170,0 y en octubre otro incremento del 8,8%, pasando a 185,0. El incremento adicional es causado por el aumento que se le hizo al ex-Gerente Técnico; la incorporación de 2 operadores de cultivo; una persona para mantenimiento; y, 5 para post-cosecha.
- El incremento en los agroquímicos (químicos y pesticidas) es del 20,1 %, debido al incremento en los precios internacionales del petróleo y a la devaluación del Dólar frente al Euro.
- Los fertilizantes variaron su precio del 2006 al 2007 en el 25,6% 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 la 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 25,4% en el 2006 y el 20,8% 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, gypsophila 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 reduce en el 21%.
- El valor de los seguros crece en el 82,5%.
- Otros de plantación, se reducen de un año a otro en el 91,0%.
- El material de empaque se incrementa en un 39,6% frente al año pasado. Esto se debe al incremento en tallos exportados en un 14% y a un incremento en los precios del cartón, laminas, zunchos, etc.; en un 22,5%.
- Contratamos durante cinco meses los servicios de la Asesora Ing. Ximena Romero, los resultados fueron muy buenos, pero deberemos el próximo año contratarle otra vez a fin de contar con una post-cosecha cuyo trabajo nos permita vender a mejores precios y a clientes más exigentes. Esto nos significo un desembolso de 2.550,6 dólares.
- Otros costos de post-cosecha se reducen en el 49,1.

Los gastos operacionales fueron en el 2007 un 15,2% superior al año pasado. Las razones son:

- La nomina se incrementa en un 3,7% por la contratación de una persona como auxiliar contable.
- En mantenimiento de vehículos se incrementa en un 249,4%, se debe a que se incurrió en un gasto de USD\$ 5.398, para cuanto reparar el motor del camión que transporta diariamente la flor.
- La depreciación se incrementa en un 31%.
- Seguros se incrementa en el 276,5%, que en valor representa USD\$ 1.652,84.
- Gastos de viaje se incrementan en un 19,1%, que en valor representa USD\$ 1.268,57.
- Los gastos de transporte se elevaron en un 57,5%, pues mientras el camión estuvo en reparación, se debió alquilar este servicio.
- 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 15,2% superior al 2006.

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. Actualmente mantiene 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, que se ha venido pagando puntualmente de manera mensual y que se utilizo USD\$ 60.000,00 como capital fresco y el saldo para cancelar dos cuotas atrasadas del préstamo original que teníamos vencidas.

El objetivo de esta consolidación es que las cuotas atrasadas que tenemos del crédito original, queden cubiertas con la hipoteca del crédito por USD\$ 120.000 y así 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 debamos 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-frío y frío de poscosecha 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 2008 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 trámite.

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.

Certificamos 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.

Conseguir crédito de 500.000,00 para cubrir obligaciones pendientes; la construcción de un nuevo invernadero y renovación total de invernadero No. 1; ampliar poscosecha (cuartos fríos y área de trabajo); cambio de mangueras del 50% de la plantación; cumplir con certificaciones; incorporación de transformador y readecuación del sistema eléctrico de la empresa; dotación de coches de recolección de la flor cortada y capital de trabajo para asegurar la compra de insumos y obtener descuentos importantes por comprar de contado.

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

