

FLORES PAOLA ANDREA DEL ECUADOR FLORESPA CIA. LTDA.

INFORME DEL GERENTE GENERAL POR EJERCICIO FISCAL 2011

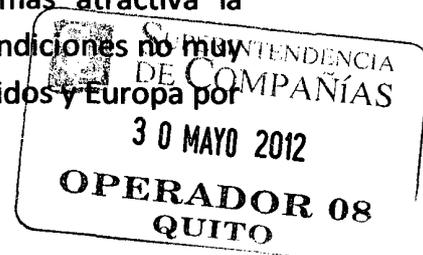
Srs. Socios:

Por medio del presente informe, pongo en conocimiento de los accionistas las actividades y logros más notables obtenidos por la empresa así como mi apreciación en el aspecto económico de las operaciones a las que se dedica FLORESPA CIA. LTDA. enmarcadas dentro del contexto de la economía nacional así como la del resto del mundo.

Introducción: Si bien es cierto que los indicadores macro económicos como el PIB, la PEA, la Balanza de Pagos y otros no menos importantes reflejan un crecimiento y de cierta manera una seguridad en el desarrollo del país, no es menos cierto que hay varios indicadores puntuales que han afectado al sector floricultor durante el año 2011. A saber el primero de ellos es el costo del salario mínimo que para el 2011 llegó a ser de USD. 292,00 representando uno de los mayores incrementos en los costos de producción ya que este rubro representa en muchos casos cerca del 50 y hasta 60% del costo total. A esto hay que agregar la aplicación del Salario Digno que igualmente es un costo adicional a los ya existentes.

El índice de inflación del año 2011 también afecto los costos de los insumos, tales como productos químicos, cartón par embalaje, plástico para invernaderos, y otros materiales en no menos de un 10%, sin embargo no se ha registrado repunte en los precios de venta de la flor de exportación lo que hace que cada año el rendimiento sea menor y se multipliquen las dificultades en el sector floricultor.

No han existido políticas gubernamentales para hacer más atractiva la inversión y reinversión en el sector florícola a más de las condiciones no muy favorables de los mercados extranjeros tanto de Estados Unidos y Europa por

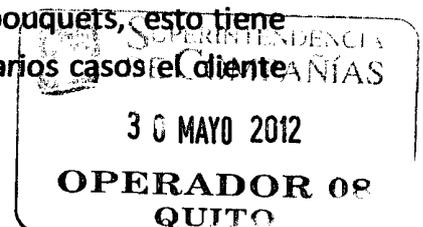


sus propias crisis a si como la competencia de los países africanos productores de flores con costos infinitamente bajos que nos desplazan del mercado. Las fluctuaciones del mercado ruso también han causado pérdidas especialmente en los meses de verano en que la demanda llega hacer prácticamente nula.

Dentro de este marco general las actividades de la empresa se han desarrollado de la siguiente manera:

Aspectos agronómicos: En relación al año 2010 la producción de tallos se incremento en el 38% pasando de 6.5 millones de tallos a 9 millones de tallos, esto se debe a que muchas de las plantas llegaron a su madurez logrando altos niveles de productividad y más que nada un manejo más eficiente en términos agronómicos, este incremento en la producción no causó mayor impacto en el costo de producción total, el cual ascendió a 1.349 millones de dólares, prácticamente similar al del año 2010. El fenómeno más importante que permitió mantener el costo de producción es que, durante el año 2011, el 70% de la producción fue vendida a granel, es decir no se completo el proceso de producción en la parte de pos-cosecha, manejo, empaque, almacenamiento y transporte en el porcentaje antes indicado, lográndose un ahorro de varias docenas de miles de dólares. Es necesario indicar también que los años 2008, 2009 y 2010 tuvieron un comportamiento atípico en lo que se refiere a producción, pues el año 2010 es el año que menos tallos se ha cosechado desde el 2007, por esta razón aparentemente el incremento en la producción se presenta como muy elevado, sin embargo si comparamos con la producción de tallos del 2007, el incremento es del 20%, el mismo que mantiene relación con el comportamiento histórico de la producción.

Aspectos Comerciales: Durante el año 2011 se continuó con la política de ventas iniciada a finales de 2010 y que se refiere a la venta de la mayor parte de la producción al granel a un solo cliente que fabrica bouquets, esto tiene varias ventajas tanto operativas como financieras, en varios casos el cliente



ha anticipado el pago de las entregas mejorando el flujo de caja y por otro lado se ha facilitado las tareas de cobranzas y se ha disminuido el riesgo de cuentas incobrables. El porcentaje de la producción que se entrega a este cliente es de aproximadamente un 70% de la producción, lo restante o sea el 30% se ha continuado vendiendo a los clientes más confiables que tiene la empresa y que están ubicados en USA, Europa y RUSIA. Es necesario indicar que la venta de tallos a granel se realiza directamente a la empresa que desarrolla sus actividades en la zona franca, por lo que de acuerdo a la ley sobre la materia, esta operación es considerada como una exportación y grava tarifa para el valor agregado. En la legislación pertinente sobre Zonas Francas se establece que la importación y exportación de bienes, materias primas, insumos, equipos, maquinarias y demás implementos que realizan los usuarios de las zonas francas, de conformidad con la autorización de operación gozarán de la exoneración total de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios y estarán bajo la vigilancia aduanera únicamente en el territorio aduanero nacional y no dentro de la zona franca. Las mercancías que se introduzcan a las zonas francas se consideraran fuera del territorio aduanero, respecto de los derechos de importación y exportación.

Es importante anotar que se observa una fuerte caída del precio promedio anual, debido por una parte al comportamiento mundial de la economía y al nicho de mercado del producto que vendemos el cual es muy sensible a las crisis económicas en el espectro de consumidores, el otro motivo para la reducción del precio promedio es la política de venta a granel, pues estamos vendiendo a USD .195 el tallo, esta medida si bien parece traumática por el nivel de precio, se debe considerar el ahorro en materiales, mano de obra e insumos que se registra, pues para exportar es necesario procesar la flor, empacarla, almacenar y transportarla, rubros que tienen un valor significativo y que no se están registrando ya que la flor se entrega en finca y sin procesar, es por esto que a pesar de que la producción aumentó considerablemente, el costo total de producir estos tallos no registró incremento.



El valor de las ventas en el año 2011 fue de 2.693 millones de dólares con un promedio de USD .28 por tallo, un 18% más que el monto registrado en el año 2010. Este incremento en el valor de las ventas a pesar de la reducción de los precios promedio de USD .35 a USD .28 por tallo se debe al incremento de tallos producidos entre los años comparados tal como se explica en los párrafos precedentes en el acápite de aspectos agronómicos. La disminución porcentual del precio promedio entre el año 2010 y 2011 es del 20%.

Aspectos financieros y contables: Producto de la acumulación de varias decisiones inapropiadas ejecutadas por administraciones en los periodos fiscales anteriores, la empresa ha registrado una serie de problemas financieros que han repercutido principalmente en el cumplimiento de las obligaciones a los proveedores y lo que es más delicado no se ha cumplido con gran parte de las obligaciones al Servicio de Rentas Internas y al Instituto de Seguridad Social, esto ha generado gastos adicionales por concepto de intereses y multas que repercuten en el resultado final de las operaciones: Para cumplir con parte de estas obligaciones, ha sido necesario tanto en el periodo analizado como en el anterior (2010) la contratación de créditos por varias vías ya sea directamente a la empresa o por intermedio de sus accionistas quienes mediante junta general han resuelto que parte de estos préstamos sean destinados a futuras capitalizaciones hasta estabilizar la situación de la compañía. Durante el año 2011 también se procedió al pago de las obligaciones contraídas con las instituciones financieras cuyos montos se analizarán más adelante.

En razón de varias dificultades administrativas se hizo necesario la solicitud de una prórroga para la presentación de la información a la superintendencia de compañías y al servicio de rentas internas, la SiC concedió plazo hasta el 31 de mayo de 2012 y la información será enviada antes de concluir el plazo concedido, al SRI se presentara la información aunque retrasada una vez



que la junta de accionistas conozca y apruebe los balances que igualmente debe ser antes del 30 de mayo de 2012, el valor del saldo pendiente de pago por concepto de impuesto a la renta será cancelado hasta el 18 de junio o antes.

Analizando las cuentas del balance obtenemos los siguientes resultados a nivel de cuentas de mayor del gran rubro ACTIVO CORRIENTE.

Disponible: Ascende a la suma de USD. 78.265,41 casi 300% más que el año 2010, esto mejora algo el índice de liquidez de la empresa a esta fecha y representa el disponible monetario que dispone Florespa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Exigible: Con un valor de USD 408.366,80, este rubro registra un crecimiento del 34% y se debe mayormente al aumento del saldo de la cuenta de Crédito Tributario por impuesto al valor agregado, como la empresa se dedica a las exportaciones a través de la zona franca y otros países del mundo no tiene la posibilidad de deducirse los valores que por este concepto le cobran a la empresa ya que nuestras exportaciones son exentas de iva, existe la posibilidad de recuperar dichos valores a través de un proceso de devolución con el organismo tributario rector por lo que deberá analizarse esta posibilidad a futuro y tomar una decisión al respecto. El resto de cuentas que abarca el activo exigible se refieren a los valores que adeudan los clientes por ventas realizadas respaldadas por documentos o no.

Realizable: Esta cuenta que refleja los inventarios tanto de productos químicos para fertilización, fumigación, insumos para pos-cosecha, accesorios para embalaje etc, etc, registra un valor de USD 43.286,68 esto equivale a la séptima parte es decir al 14% del valor registrado al 31 de diciembre de 2010, reflejándose un correcto manejo de los inventarios para no mantener recursos inmovilizados. Esto significa que la gran mayoría si no es en su totalidad de insumos que sobraron del año 2010 fueron consumidos en el proceso de producción del presente año optimizando así de mejor

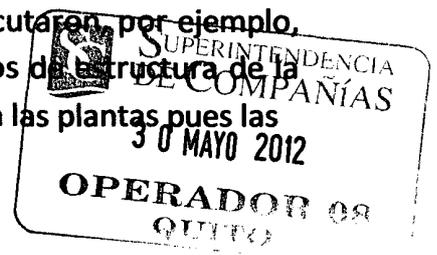


manera los recursos financieros que no estuvieron muy disponibles durante el año de análisis.

ACTIVO FIJO: Inmuebles, esta gran cuenta de los activos refleja un crecimiento considerable de USD 847.313.10 equivalente al 114% respecto al año 2010, las subcuentas principales que han sufrido crecimiento son las instalaciones y los terrenos por efecto de la revalorización a su valor comercial, esta revalorización produce un efecto similar en el patrimonio de la empresa como se reflejará al momento de analizar dichas cuentas. Es necesario indicar que la contra cuenta de los valores por revalorización pasa a formar parte del patrimonio y no de las cuentas de resultados pues su incremento no es susceptible de repartirse en calidad de utilidades. En este caso la revalorización es procedente pues las propiedades han experimentado un alto índice de incremento en sus precios por diferentes motivos.

Muebles y Equipos: el valor neto de esta cuenta asciende a la suma de USD 341.711,44 al 31 de diciembre de 2011 registrando un aumento del 60% en su valor. Las principales subcuentas incrementadas son, maquinaria, equipo e instalaciones y los equipos de computación, debido a nuevas adquisiciones en estos rubros. Las depreciaciones acumuladas que suman USD 1.637,942.56 han sido calculadas como lo establece la ley y reglamento referente a este rubro, el valor registrado demuestra que los bienes catalogadas en esta cuenta llevan ya un alto porcentaje de depreciación y su existencia y vida útil esta cerca o supera los 10 años quedando únicamente los valores residuales como saldo

Activos Diferidos: En esta cuenta cuyo saldo neto al 31 de diciembre de 2011 es de USD 132,666.16 se encuentran registrados todos aquellos gastos o compras que se han realizado pero cuyo consumo, disminución o duración en tiempo es superior al periodo fiscal en el que se ejecutaron, por ejemplo, la inversión en plásticos para invernaderos, los cambios de estructura de la cubierta de invernaderos, las reinversiones realizadas en las plantas pues las



A handwritten mark or signature, possibly a stylized letter 'A' or a similar symbol, located on the left side of the page.

mismas necesitan al menos de un año para iniciar su producción normal. Para estas cuentas se aplica un porcentaje anual o mensual según el caso y se carga directamente al gasto esa proporción llegando en algún momento el valor de estos diferidos a ser cero. En el año 2011 se aplicó la suma de USD 19.941 por concepto de amortización, llegando la misma a acumularse al 31 de diciembre del año en análisis a USD 123.829,50

El valor total del activo al 31 de diciembre asciende a la suma de USD 2.593,049,87 valor que refleja todo lo que la empresa dispone a esa fecha.

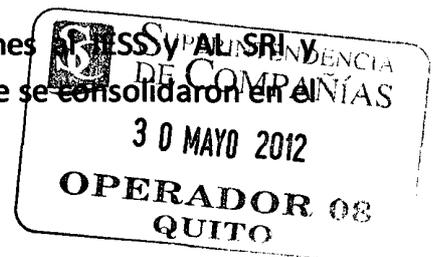
Por el lado del pasivo y patrimonio donde se reflejan las obligaciones de la empresa a sus proveedores, y accionistas las cuentas se resumen en lo siguiente

PASIVO CORRIENTE

A corto plazo: Son las obligaciones que más rápidamente debe cancelar la empresa y que en nuestro caso son los proveedores de químicos y otros materiales para el proceso de producción esta cuenta al 31 de diciembre asciende a la suma de USD 208,332,85 valor que prácticamente es el doble del registrado al 31 de diciembre de 2010, estos valores serán cancelados en el transcurso de los primeros dos meses del año 2012 con los ingresos provenientes de las ventas de Valentín cuyo valor históricamente siempre ha sido alto.

Otros Pasivos: En este gran rubro se incluyen las obligaciones de la empresa con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Servicio de Rentas Internas, obligaciones con los trabajadores y anticipos entregados por clientes sobre ventas no consolidadas. El valor de estas cuentas al 31 de diciembre de 2011 tiene un saldo de USD 381,723,25 es decir USD 297,486,82 esto se debe a

que no se han cancelado parte de las las obligaciones también se registra un anticipo a ventas de clientes que se consolidaron en el 2012 por cerca de USD 250.000.

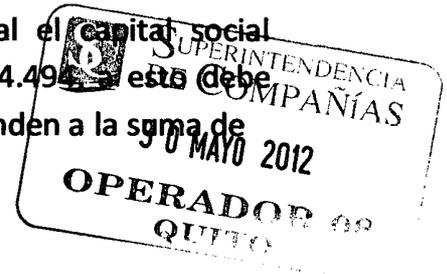


A largo plazo con instituciones no financieras: En esta cuenta están registrados los valores que se adeuda al IESS por concepto de aportes individuales , patronales, fondos de reserva, y otros cargos realizados por dicha institución y que no han podido ser cubiertos por la empresa, al 31 de diciembre este valor asciende a USD.112.916,17 con el fin de facilitar su pago, se ha suscrito un convenio de purga. Debo informar a los Srs. Accionistas que a la fecha de la redacción de este informe se han cancelado todas las obligaciones pendientes con el Instituto Ecuatoriano De Seguridad social y se está tramitando el respectivo certificado de cumplimiento de obligaciones igualmente las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas han sido cubiertas en su totalidad.

A largo plazo con instituciones financieras: Las obligaciones con el Produbanco al 31 de diciembre de 2011 ascienden a USD 252,298.09, los dividendos de estos préstamos han sido cancelados oportunamente por lo que la imagen de la empresa en ese sentido es buena, lo que repercutiría en una facilidad para obtener nuevos créditos de ser necesarios.

Estos tres rubros totalizan la suma de USD 971,877.39 en calidad de pasivo de la empresa.

El patrimonio: Merece un análisis especial pues registra un gran crecimiento, de más de un millón de dólares. Las cuentas principales que han experimentado aumento son la revalorización de terrenos por USD. 500.00 y los aportes para futuras capitalizaciones por USD 321.473,43, la primera por efecto de la actualización a precio de mercado del terreno propiedad de la empresa y la segunda, por la decisión de la junta de accionistas realizada el de 27 diciembre de 2011 en la cual resuelve que uno de los prestamos realizado por los accionistas pase a constituirse en aporte para futura capitalización. También es importante anotar que en el año 2011 se perfeccionó un aumento de capital por medio del cual el capital social anterior de USD 520,00 ascendió a la suma de USD. 114.494,50. ~~este debe~~ sumarse las utilidades obtenidas en el año 2011 que ascienden a la suma de



USD 78.599,98 luego de descontar el 15% de participación de trabajadores. La junta general que conozca el presente informe deberá pronunciarse sobre el destino de dichas utilidades, sin embargo desde el punto de vista de la gerencia, estas utilidades deben ser destinadas para un futuro aumento de capital que debe perfeccionarse lo más pronto posible.

La reserva legal equivalente a USD 17,757 no ha sufrido variación alguna en el periodo analizado. La cuenta de resultados de ejercicios anteriores totaliza USD 126,878,52 y puede ser suceptible de tomarse en cuenta para capitalizarla a futuro.

Las cuentas que forman parte del patrimonio totalizan un valor de USD 1.621,172.48 que sumadas a las cuentas de pasivo nos dan un gran total de USD. 2.593.049,87.

Balance de pérdidas y ganancias: Si bien es cierto que los ingresos por ventas superaron en mas de USD. 400.000 con respecto al año 2010, (en el año 2010 se vendió USD 2.282,339,79 y en el año 2011 USD 2.690.597,08) en el ejercicio fiscal analizado, se experimento un crecimiento en los gastos, debido a varias razones dentro de las cuales se encuentra principalmente el sostenimiento de la inversión realizada para continuar con un buen ritmo de producción, sustitución de plantas, sustitución de plásticos de invernaderos, aumento del valor de salario mínimo vital, aumento en valor de los precios de los insumos, productos químicos, materiales, mantenimiento de equipos etc. etc a lo cual debe agregarse los costos financieros que bordean los cien mil dólares. Este incremento de gastos no permitió aumentar el nivel de utilidades lográndose únicamente al suma de USD 92.470,57 que luego de deducir el 15% de participación de los trabajadores obtenemos un valor neto de USD 78,599,98 considerablemente más bajo que en el año 2010.

El detalle de las cuentas de gastos y costos puede ser observado y analizado en el balance de pérdidas y ganancias que está a disposición de los socios.



Debo indicar también a los Srs. Accionistas que el balance preparado por la administración de la empresa fue entregado a su debido tiempo a la firma auditora PADILLA & ASOCIADOS para su revisión y pronunciamiento, informe que será conocido en la junta de accionistas.

Conclusiones y Recomendaciones:

El año 2011 fue realmente un año difícil para la empresa, en lo que se refiere al asunto financiero por falta de liquidez y acumulación de deudas de años anteriores, lo que obligó al endeudamiento con instituciones financieras, aumento de capital y aportes de los socios con el objeto de solventar la situación, a pesar de ello quedaron saldos de cuentas por cubrir, los mismos que deben ser cancelados en año 2012 de forma irremediable. Los aspectos operativos en lo referente a asunto agronómico se desarrollaron sin mayores dificultades, lográndose una producción record de tallos en la empresa lo que permitió obtener una pequeña utilidad a pesar del incremento de los gastos de operación.

Como recomendación especial para el próximo año se propone trabajar bajo el sistema de presupuestos mensuales según la estimación más conservadora de la cantidad de tallos que se producirán cada mes, esta información permitirá calcular el valor máximo que se puede gastar en cada uno de los rubros dejando una utilidad razonable en los casos que sea posible, en los meses de temporada baja el cálculo de costos y gastos en el peor de los casos podría ser igual al de los ingresos. Es necesario tomar en cuenta que en los presupuestos y flujos de caja se deben considerar los pagos de capital e intereses al sistema financiero y otras entidades no financieras.

Perspectivas para el año 2012:

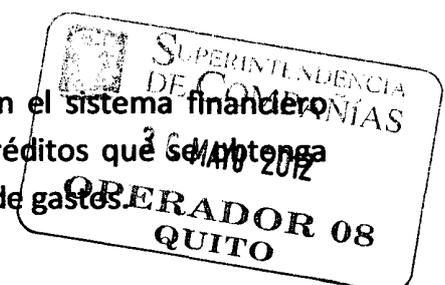
En un mercado tan cambiante y de difícil pronóstico como es el de las flores lo más seguro para hacer estimaciones a futuro es asumir que las condiciones



experimentadas en el último año no cambiarán, de esta forma no se crean expectativas positivas o negativas para la toma de decisiones, en muchos de los casos es preferible tomar una decisión al momento en que un evento sea favorable o adverso para el negocio antes que anticiparse a cualquier eventualidad.

Los objetivos principales para el año 2012 son:

- Mantener o aumentar el nivel de producción y productividad de las plantas
- Mejorar en lo posible el precio promedio de venta por tallos si el mercado lo permite
- Optimizar el uso de mano de obra en las diferentes actividades, esto repercute en la disminución de varios costos, no solo mano de obra, si no alimentación, transporte, equipos de protección, beneficios sociales etc,
- Disminuir el costo de producción por tallo optimizando costos y gastos, para lo cual es necesario planificar bien la aplicación de fertilizantes, insecticidas y fungicidas según la época del año.
- Cancelar a su debido tiempo las obligaciones con el IESS y el SRI para evitar costos adicionales que vayan en contra de la política de disminución de gastos
- Disminuir a nivel de indispensables los gastos y costos de la empresa a través de una constante revisión de procedimientos y aplicación de nuevas e innovadoras ideas que Deberán presentar los jefes de cada área.
- Cumplir con todas las obligaciones ambientales establecidas para el funcionamiento de las empresas florícolas tal como se lo ha venido haciendo.
- Disminuir a cero si es posible el endeudamiento en el sistema financiero nacional y si no es posible cumplir esta meta, los créditos que se obtenga deben ser para reinversión en la finca y no para pago de gastos.



Renegociar los pagos de los saldos con los Breaders a fin de que la carga en los flujos sea lo menos posible y llegar a convenios que sean favorables para ambas partes.

Esto es todo cuanto puedo informar a los Srs. Accionistas.



Ing. Jorge Hidalgo Capello
Gerente General

Pifo, mayo 24 de 2012

