Quito, 29 de Marzo de 2013

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE FLOWERVILLAGE CIA. LTDA. A LOS ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

Señores Accionistas:
El presente tiene por objeto informarles a ustedes las labores desarrolladas por esta Gerencia durante el Ejercicio Económico del 2012.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

a) SITUACIÓN DEL SECTOR FLORICOLA.-

El sector floricultor inició este nuevo año con la expectativa de la renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas (ATPDEA) y el ingreso de las rosas al Sistema General de Preferencias (SGP), con lo que se garantizaría la permanencia en el mercado americano, o caso contrario la salida progresiva de éste.

La industria florícola que ven un buen año 2012 para el mercado ruso, con un importante crecimiento de las exportaciones. Así mismo, se espera un año estable para el mercado europeo. El nicho de mercado en Europa al que llega la flor ecuatoriana se mantiene estable y permitirá su permanencia.

Hay que reconocer el excelente trabajo del floricultor, quien, pese al constante incremento de costos, conserva la estrategia de ofrecer variedades nuevas, brinda una excelente calidad de la flor, y mantiene su tenacidad para sostener estables sus mercados.

Expoflores estima que dado el importante incremento de la producción que se ha presentado este año y la tendencia creciente de la demanda, se espera un crecimiento del 10% tanto para Valentín como Día de la Mujer, que son las fechas de alta demanda en mercados de Estados Unidos y Europa.

De acuerdo a los datos del Banco Central, en febrero del 2012, se exportaron 96. 447 millones de dólares. Mientras que en toneladas métricas, Expoflores reporta 11.417, en la temporada de San Valentín; y en las festividades del Día de la Mujer 5.455 toneladas métricas, en el mismo año 2012.

La preocupación del sector es la operación del nuevo aeropuerto en Tababela (20 de febrero) que coincidió con la temporada pico del día de la Mujer en Rusia, que va del 16 de febrero al 1 de marzo. El gremio considera que las instalaciones de agenciamiento de carga no están óptimas.

Acuerdos comerciales

Ante la falta de acuerdos comerciales, el gremio ya ha estado trabajando ante ese escenario. Es así que el año anterior, Expoflores envió una solicitud de ingreso de la

calle chimborazo No. 705 y pampite centro de negocios la esquina, torre1, of. 7• cumbayá . ecuador
tells: (593.2) 236.3631 (593.2) 236.3632 • fax: (593.2) 236.3629 • cel: (593.9) 425.0100
sales@flowervillage-ec.com • www.flowervillage-ec.com

partida Rosas, al Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), y ha pasado con éxito la primera etapa de aprobación. Sin embargo, es necesario recalcar que lo que verdaderamente necesita el sector exportador, y particularmente la floricultura, es un tratado comercial de largo plazo que garantice el acceso y las inversiones al mercado americano.

Sin duda, es importante tener acceso a nuevos mercados. Es así que la floricultura actualmente llega a 107 destinos alrededor del mundo. Los floricultores constantemente participan en eventos demostrativos como ferias, showrooms, ruedas de negocios y demás actividades tendientes a fortalecer su posición en los principales mercados y para acceder a nuevos mercados demandantes de flor.

Investigaciones en la floricultura

Ecuador renueva el 10% de sus variedades cada año, siendo siempre los primeros en presentar variedades nuevas a los diferentes mercados.

Expoflores ha sido autorizado por el Directorio, para la implementación de un laboratorio de investigación, en el cual se iniciará con análisis de plagas y desarrollo de predadores naturales de esas plagas, para eventualmente incurrir en análisis de suelos y foliar. "Con esto esperamos contar con información necesaria para apoyar al floricultor en el mantenimiento de la calidad de la flor y en la reducción de los costos de producción", agregó Martínez.

Las rosas ecuatorianas se venden en 107 países, mientras que la gypsophila en 73 y los pompones en 57 mercados.

(Fuente: Expoflores)

b) ANALISIS DEL SECTOR FLORICOLA EN EUROPA

Es importante mencionar los datos totales de las importaciones de FLORES por parte de la Unión Europea:

Se observa que al terminar el 2011, Etiopia ya ocupaba el cuarto lugar de los proveedores de flores en este mercado, desplazando a Colombia al quinto lugar.

De los principales proveedores, Etiopia es el país que registra el mayor crecimiento anual con una tasa del +20.5%.

Ecuador crece a una tasa del 8,7 % en el mercado de flores; y con la fuerte amenaza de Etiopia de igualarlo o superarlo en uno o dos años.

De los principales proveedores de FLORES, Colombia es el único que presenta un decrecimiento de -3% anual. Luego de dos años de decrecimientos, Kenya volvió a crecer en el 2011, pero sin superar todavía los niveles del 2008.

Por otra parte, la misma fuente señala que analizando solo las importaciones de ROSAS en este mismo mercado EUOPEO, se observa que:

calle chimborazo No. 705 y pampite centro de negocios la esquina, torre1, of. 7• cumbayá . ecuador
telfs: (593.2) 236.3631 (593.2) 236.3632 • fax: (593.2) 236.3629 • cel: (593.9) 425.0100
sales@flowervillage-ec.com • www.flowervillage-ec.com

Al terminar el 2011, Etiopia se ubica por segundo año consecutivo por encima de Ecuador. Etiopia registra el mayor crecimiento como proveedor de ROSAS en Europa, con una tasa del +18.2% anual. Kenya se consolida en el segundo lugar con el 23.3% del total e Rosas importadas por la Unión Europea. Ecuador se mantiene en cuarto lugar con el 7,8% del total importado, y con un crecimiento del 6% anual.
Colombia se mantiene en el quinto lugar como proveedor de rosas, pero con solo 2,3% del total y amenazado por Uganda.

2.- *METAS Y OBJETIVOS*

Durante el ejercicio económico del 2012, esta Gerencia ha implementado lo siguiente:

- Se renovaron dos hectáreas y media con nuevas variedades de rosa, principalmente del Breeder Rosen Tantau.
- Se amplió la capacidad de refrigeración de cuartos fríos y se renovaron equipos obsoletos con equipos de última tecnología.

- Se amplió la capacidad de generación eléctrica de emergencia para poder cubrir la demanda eléctrica de todos los cuartos fríos y de los técnicos de fumigación y fertilización, así como de todas las oficinas.

- Se participó en ferias de flores tanto en Ecuador como en los Estados Unidos, como la feria de Tradewinds en New Orleans y le feria de Bill Doran en Rockford.

- Se contrató personal especializado para reforzar el área de post-cosecha y poder brindar mayor consistencia de nuestros productos a nuestros clientes.

- Se introdujo al mercado Norteamericano una nueva variedad de eryngium, desarrollada en Holanda por Peter Kolster, con una buena respuesta de los clientes.

3.- **INDICES FINANCIEROS**

A continuación un análisis de los principales índices financieros del año 2012:

a) INDICE CORRIENTE:

Muestra la capacidad inmediata para cumplir con sus obligaciones

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Año 2012 1`339,023 / 1´106.860 = 1.21 %

b) INDICE DE LIQUIDEZ

calle chimborazo No. 705 y pampite centro de negocios la esquina, torre1, of. 7• cumbayá . ecuador
tells: (593.2) 236.3631 (593.2) 236.3632 • fax: (593.2) 236.3629 • cel: (593.9) 425.0100
sales@flowervillage-ec.com • www.flowervillage-ec.com

Determina la capacidad para cubrir sus obligaciones inmediatas sólo con las cuentas de más alta liquidez.

Activos corrientes - Inventarios
Pasivos Corrientes

Año 2012 (1'339,023 – 110,685) / 1.106.860 = 1.11 %

c) INDICE DE PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS (SOLIDEZ)

Indica la liquidez a largo tiempo, la fuerza financiera y la parte de activos.

Patrimonio de los Accionistas
Total Activos

Año 2012 1'100,949 / 2'651,781 = 0,42 %

4.- RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA

Con el objeto de continuar trabajando en función de la misión de la compañía, la cual es de establecer a nuestra marca de flores como una marca que sea considerada por el cliente como de excepcional calidad, la compañía continúa trabajando con una misma mística de excelencia en todas las áreas del negocio: cultivo, post-cosecha, comercialización, ventas, contabilidad, administrativa-financiera y gerencia general.

La Gerencia recomienda continuar trabajando en función de establecer a nuestra marca como una de las mejores y que se diferencie del resto de flores que existen en el mercado, que ofrezca un valor agregado a nuestros clientes y que se establezca como una marca de calidad y homogeneidad a través del tiempo.

El valor agregado que le damos a nuestros productos nos permitirá obtener un retorno y rentabilidad superior al de nuestra competencia.

Para concluir cabe destacar el apoyo que le han otorgado a la Gerencia en su gestión por parte de los Accionistas y empleados de la Compañía FFLOWERVILLAGE CIA. LTDA., pilares fundamentales para el logro de esta gestión.

Atentamente,

Ing. Ricardo Delgado
GERENTE GENERAL

calle chimborazo No. 705 y pampite centro de negocios la esquina, torre1, of. 7• cumbayá . ecuador
telfs: (593.2) 236.3631 (593.2) 236.3632 • fax: (593.2) 236.3629 • cel: (593.9) 425.0100
sales@flowervillage-ec.com • www.flowervillage-ec.com