Quito, 28 de Marzo de 2014

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE FLOWERVILLAGE CIA. LTDA. A LOS ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

Señores Accionistas:
El presente tiene por objeto informarles a ustedes las labores desarrolladas durante el Ejercicio Económico del 2013.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

a) SITUACIÓN DEL SECTOR FLORICOLA.-

Con menos de 4,000 hectáreas, la floricultura es el tercer producto primario no Petrolero de exportación, además es el mayor generador de empleo, y el mayor generador de divisas por cada hectárea productiva.

La floricultura incremento el número de destinos para sus distintos productos, las rosas se mantienen como la principal flor exportada, con un 74% del total, llegando a 106 destinos alrededor del mundo.

Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las flores Ecuatorianas, y es muy notable el crecimiento que ha registrado especialmente el mercado Ruso, que con el 25% supera a la Comunidad Europea que registra el 20%.

Si bien Colombia exporta mas flores, en los últimos años ha sido más estable el crecimiento de Ecuador ,los volúmenes exportados registran una tendencia decreciente para Colombia creciente para Ecuador.

El 25% de las Rosas que importa Estados Unidos, son provenientes de Ecuador. Entre Colombia y Ecuador, se cubre todas las importaciones de rosas que realiza este mercado

Desde el año 2011, Ecuador se ha constituido en el principal proveedor de flores a Rusia, superando a Holanda por segundo año consecutivo. En el mercado Ruso, Ecuador domina ese mercado con un 62% del total importado, la calidad inigualable de las rosas ha permitido que el país crezca notablemente en los últimos años.

Pese a la crisis Europea, Ecuador se mantiene estable dentro del segmento de flores, gracias a la gran cantidad de variedades que tiene para ofrecer a sus clientes

b) SAN VALENTIN, DIA DE LA MUJER y MADRES

La temporada de San Valentín, termino con un crecimiento del 10,4%, Estados Unidos represento el 62% de los exportado, esto equivale 7,840 toneladas, mientras que Europa alcanzo el 37% del volumen exportado, esto representa 4,649 toneladas.

Mujer Rusa marco el inicio de las operaciones desde el nuevo Aeropuerto de Q[illegible] baja producción de las fincas derivo en un ligero crecimiento del 1,7% dura[illegible]

Vía a la cocha s/n, Barrio Itulcachi, Parroquia Pifo . Quito - Ecuador
Telf: (593.2) 369 5030 (593.2) 369 5031 cel.: (593.9) 94250900 (593.9)99720797
sales@flowervillage-ec.com www.flowervillage-ec.com

temporada Rusa, en el 2012 fueron 5,457 toneladas, comparadas con 5,549 toneladas en el 2013.

En el 2013 se registro un crecimiento total del 13% anual, apuntalado por el notable aumento de Exportaciones a Estados Unidos (+16%), y el 8,4% en los envíos a Europa, 6,590 toneladas y 3,114 toneladas respectivamente.

c) ECUADOR SIN ATPDEA.-

En el 2013 venció La Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de las Drogas (Atpdea), la cual estaba vigente desde 1991, no se extenderá más. Cientos de productos ecuatorianos que ingresaban al mercado estadounidense exonerados del pago de aranceles, desde el 1 de agosto pasado ya no tienen este beneficio.

Productos como flores, brócoli, atún, textiles de nylon, entre otros, están en riesgo. El no tener la Atpdea significará un aumento en sus precios, pérdida de competitividad y de mercado. Son cerca de 23 millones de dólares en aranceles que no se pagan cada año a los Estados Unidos por la vigencia de la Atpdea.

Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador. Allá se destinan cada año cerca del 44,6% del total de sus exportaciones. Aunque la mayor parte de nuestras ventas a ese mercado corresponde al petróleo, la aplicación de la Atpdea ha servido para que la oferta exportable de nuestro país se diversifique y el número de productos vendidos a Estados Unidos haya crecido significativamente.

Pese a que el Gobierno ha tomado medidas compensatorias que permitan reemplazar la ventaja que se tenía con la Atpdea, los exportadores ecuatorianos han manifestado su preocupación porque creen que esta medida es insuficiente frente a lo que realmente representa.

(Fuente: Expoflores, BCE, El Comercio)

2.- METAS Y OBJETIVOS

Durante el ejercicio económico del 2013, se ha implementado y ejecutado lo siguiente:

- Renovación de aproximadamente 100.000 plantas de distintas variedades de rosa
- Cambio de plástico, en total 8 hectáreas
- Ampliación de la infraestructura de Poscocecha
- Ampliación del área de cuartos fríos
- Compra de dos equipos de riego de ultima tecnología
- Construcción de un técnico de fumigación en San enrique
- Renovación de manguera de goteo en 3 hectáreas

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

- Participación en la feria Crocos en Rusia, durante el mes de Septiembre/2013.

3.- INDICES FINANCIEROS

A continuación un análisis de los principales índices financieros del año 2013:

a) INDICE CORRIENTE:

Muestra la capacidad inmediata para cumplir con sus obligaciones

Activos Corrientes
Pasivos Corrientes

Año 2013 *1'419,467.43 / 1'631.743.37 = 0.87 %*

b) INDICE DE LIQUIDEZ

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

Activos corrientes - Inventarios
Pasivos Corrientes

Año 2013 (1'419.467.43 – 133,052.37) / 1.631.743.37 = 0.79 %

c) ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

Permite determinar el nivel de autonomía financiera

Pasivo Total
Activo Total

Año 2013 *2'106,331.48 / 2'941,647.83 = 0.72 %*

4.- RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA

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

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

Vía a la cocha s/n, Barrio Itulcachi, Parroquia Pifo . Quito - Ecuador
Telf: (593.2) 369 5030 (593.2) 369 5031 cel.: (593.9) 94250900 (593.9)99720797
sales@flowervillage-ec.com www.flowervillage-ec.com

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 FLOWERVILLAGE CIA. LTDA., pilares fundamentales para el logro de esta gestión.

Atentamente,

Econ. Juan José Miguel Orska
GERENTE GENERAL

Vía a la cocha s/n, Barrio Itulcachi, Parroquia Pifo . Quito - Ecuador
Telf: (593.2) 369 5030 (593.2) 369 5031 cel.: (593.9) 94250900 (593.9)99720797
sales@flowervillage-ec.com www.flowervillage-ec.com