

85.250

FLORES DE NÁPOLES FLORNAPOL S.A.

INFORME DE GERENCIA

Señores accionistas

Conforme lo establece los estatutos de la compañía pongo a consideración el informe de la Gerencia por el año transcurrido del 2009.

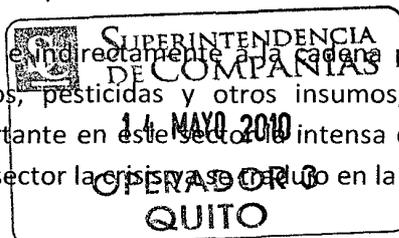
ENTORNO ECONOMICO

La crisis Internacional y la caída del precio promedio del crudo Oriente en los primeros 10 meses del año, de \$ 92.65 en 2008 a 49.26 en 2009 resultaron en un déficit comercial para el Ecuador de -\$ 450.8 millones de dicho periodo. De enero a octubre de 2009 las exportaciones petroleras cayeron -49.6% con respecto al 2008, mientras que las no petroleras hicieron lo propio en -3.84%. De las exportaciones no petroleras las no tradicionales se contrajeron -15.60%, al pasar de \$ 3280.6 millones de enero a octubre del 2008 a \$ 2768.8 millones en el mismo periodo de 2009. No obstante, el volumen exportado creció en el 13.76 % lo que daría cuenta de una caída desde -25.81% en el precio promedio de exportación. Por lo contrario las exportaciones tradicionales pasaron de \$2.418,4 millones a \$ 2711,4 millones, mostrando un crecimiento de 12,11% en el valor exportado. El volumen de las exportaciones tradicionales se incremento en 6,81%, es decir, el precio promedio creció en 4.96%.

¿Qué factores han permitido un mejor desempeño de las exportaciones tradicionales frente a las no tradicionales?, ¿Qué resultados se espera del programa de reactivación del gobierno?

Entre los sectores mas afectados de los sectores no tradicionales en 2009 fue el floricultor. Durante el periodo Enero a Octubre las exportaciones de flores ecuatorianas registran una caída de -8,80% en valor y -19,34% en volumen. Si se hubiese mantenido el nivel de contracción hasta finales del año cosa muy probable, 2009 sería el primer año de contracción desde el sector comenzó a despuntar a finales de la década de los 80.

La crisis de este sector afecta directa e indirectamente a la cadena productiva no solo proveedores de invernaderos, abonos, pesticidas y otros insumos, sino también al mercado laboral, especialmente importante en este sector la intensa demanda en mano de obra. Según los representantes del sector la crisis se reflejó en la caída de 16% en el



empleo durante el 2009. También afectaría a las empresas de carga aérea, para las cuales el envío de flores representa cerca del 95% de la carga total.

Lo que pase en el 2010 dependerá en gran medida del desempeño de la economía mundial, principalmente de Estados Unidos y Europa. El principal mercado de las flores ecuatorinas es EEUU; sin embargo, debido a la fuerte crisis que afecto a la economía norteamericana durante el 2009 (contracción de -2.7% del PIB), según cifras del fondo monetario internacional, FMI), las exportaciones de flores ecuatorianas para este destino pasaron al 72% en el 2008 a 43% entre enero y octubre 2009. Para el 2010 el FMI espera una recuperación del 1.5% de la economía estadounidense, con lo cual el sector Florícola podría aspirar a un mejor año.

El segundo mayor destino en flores es Rusia, con alrededor del 20% de las exportaciones de enero a octubre del 2009 (frente a una participación del 10% en el 2008). El gobierno Ecuatoriano a mostrado interés en desarrollar este mercado, con lo cual el sector florícola se vería directamente beneficiado y se esperaría que el volumen exportado siga creciendo.

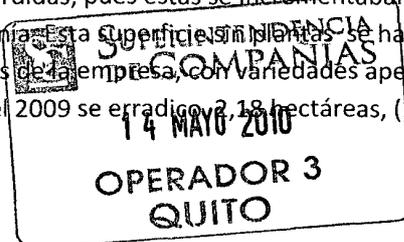
Según Ignacio Pérez, presidente de Expoflores, la crisis a provocado que el sector floricultor y otros mermen sus inversiones, y sin estas no se puede esperar que haya crecimiento. En este sentido, el estado juega un papel fundamental en la medida que sea capaz de crear un ambiente de confianza propicio a la inversión privada. Lo cual, en palabras del dirigente no será posible mientras el gobierno actual siga impulsando leyes y reformas que desmotiven al sector productivo, la mayor fuente de empleo a nivel Nacional que crean procesos burocráticos complejos y sanciones exageradas.

SITUACIÓN DE CULTIVO

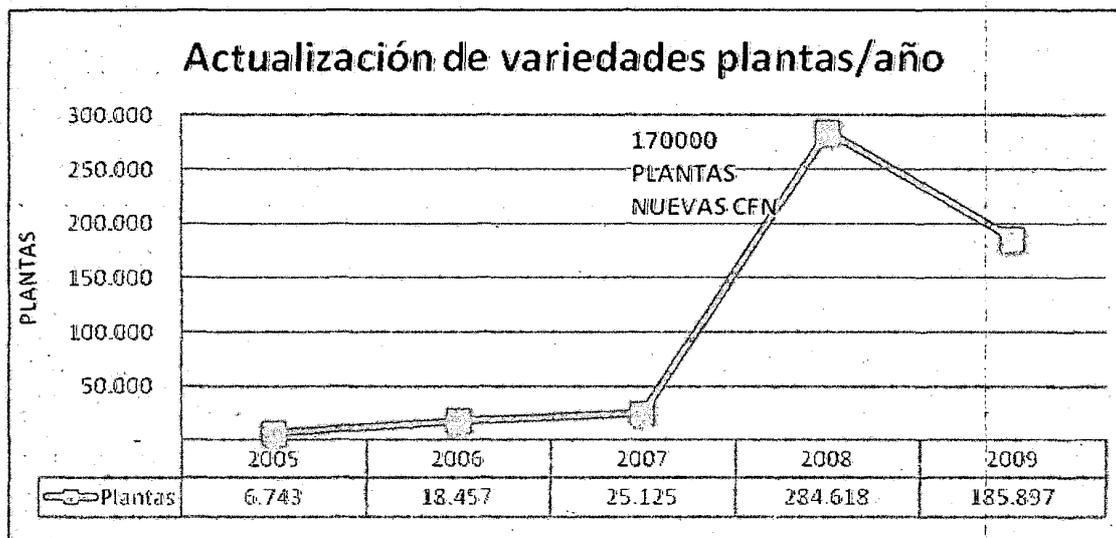
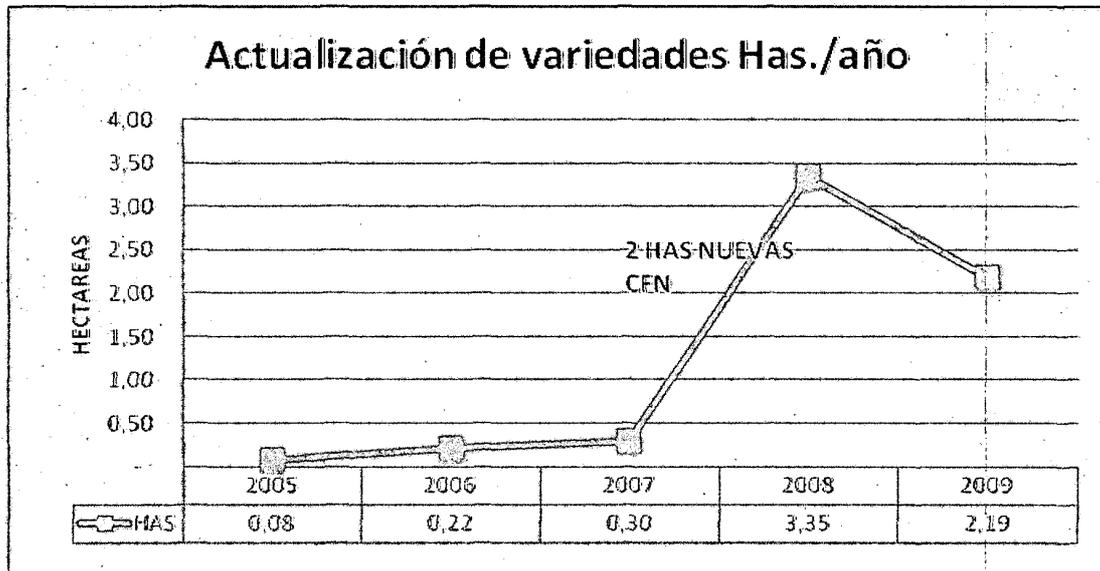
En el año 2009 el mercado estadounidense se redujeron del 65% a menos del 28%, en Europa también se redujo en el primer semestre del año.

La reducción del mercado norteamericano en las proporciones anotadas, hizo que las variedades destinadas a este, de un día para el otro se dejen de vender, sin ni siquiera tener la opción de vender a precios bajos o muy bajos, simplemente no se las pudo vender. Por esta razón Flores de Napoles boto a la basura cerca de 250.000 flores durante el 2009, lo que representa el 6 % de la producción y una pérdida de alrededor de \$ 50.000,00 a un precio promedio en el mercado estadounidense de \$ USD 0,20.

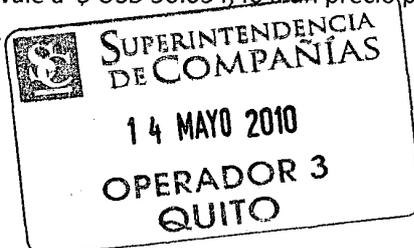
Para paliar esta situación, nos vimos avocados a erradicar las variedades para el mercado norteamericano con el fin de reducir las pérdidas, pues estas se incrementaban directamente proporcionales al tiempo que se las mantenían. Esta superficie sin plantas se ha ido reemplazando progresivamente en función de los recursos de la empresa, con variedades apetecidas en el mercado ruso y europeo. En resumen en el 2009 se erradico 2,18 hectáreas, (19 % de la



superficie total), que es más que la superficie que se locro crecer en el 2008 con préstamo de la CFN, 2 hectáreas (17% de la superficie total). Ver gráficos.



Por la erradicación de estas variedades a más de la producción que no se pudo vender, se dejó de producir 250.172 tallos, calculando la pérdida desde el momento de la erradicación de cada variedad. Esta déficit de producción equivale a \$ USD 50.034,40 a un precio promedio en el mercado estadounidense de \$ USD 0,20.



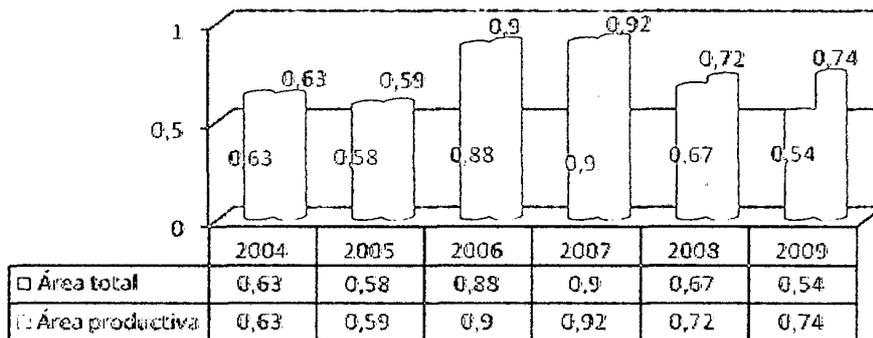
ESTADO	VARIEDAD	AREA M2	# PLANTAS	TALLOS NO VENDIDOS
ERRADICADA	ANASTASIA	1.506	12.193	48.237
ERRADICADA	ANNA	1740,8	12.100	260
ERRADICADA	CLASSY	5.810	40.648	48.000
ERRADICADA	FANCY AMAZON	1.686	11.840	11.327
ERRADICADA	FRIENDSHIP	737	5.474	344
ERRADICADA	KONFFETI	1.306	10.106	2.127
ERRADICADA	MIRACLE	1.565	9.684	2.067
ERRADICADA	PECKOUBO	1.736	11.388	10.923
ERRADICADA	ROSSINI	3.580	24.464	67.922
ERRADICADA	TABASCO	1.072	8.642	1.977
ERRADICADA	TIMELESS	87	608	908
ERRADICADA	TROPICANA	870	7.800	6.724
ERRADICADA	VIRGINIA	174	1.216	534
ERRADICADA	RAPHAELA	3.340	22.752	53.374
ERRADICADA	LEONIDAS	1.197	6.800	1.146
	TOTAL	21.870	156.163	250.172

La producción también fue afectada por las bajas de flor exportable, flor que no se pudo vender por los problemas de mercado antes mencionados que alcanzan los 199.000 tallos equivalentes a \$ 39.800 USD a un precio promedio de \$ 0,20 USD.

La productividad sobre área total se redujo por la cantidad de plantas erradicadas para actualizar con variedades aceptadas en el mercado. Sobre el área productiva la productividad se sigue recuperando después de su descenso ocasionado por las bajas radiaciones y condiciones meteorológicas adversas del 2008. Ver Gráfico.



EVOLUCIÓN PRODUCTIVIDAD MULTIANUAL
Tallos/planta/mes
ÁREA TOTAL VS AREA PRODUCTIVA



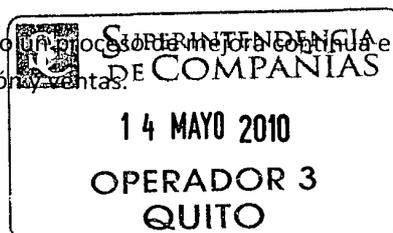
Se debe recalcar además que casi el 50% de la superficie de la finca se componen de plantas muy jóvenes menores a 2 años, por lo que la tendencia de la recuperación de la productividad es alentadora.

En resumen este año fue el más bajo en cantidad de producción desde que la nueva administración está encargada de la finca por lo siguientes factores:

\$ 0,20 USD / TALLO	TALLOS	\$ USD
Tallos de baja:	199.965	39.993
Menos tallos por erradicación de plantas:	250.172	50.034
Tallos por menor productividad (plantas jóvenes):	85.000	17.000
Total tallos:	535.137	107.027

Sin embargo a pesar de la baja de la producción por las razones anotadas es el año que mayor facturación hemos tenido gracias a las estrategias comerciales que veremos en el siguiente capítulo.

En medio de la crisis hemos mantenido un proceso de mejora continua e innovación, especialmente en el área de producción y ventas.



La introducción de tecnología agroecológica basada en el uso de insumos orgánicos nos ha permitido reducir en casi 90% los pesticidas químicos y la cuarta parte de los fertilizantes. Los beneficios no solo han sido en el manejo del medio ambiente, si no, sobre todo en la reducción significativa de costos que a pesar de la disminución de la producción por las razones mencionadas (alrededor de 534.000 tallos), el costo de producción por tallo no supero los \$ 0,34 USD, es decir \$ USD 0,09 más por tallo que en el 2009. Se debe tener en cuenta un incremento muy importante de los costos, especialmente por el alza salarial e insumos de producción como otra de las consecuencias de la crisis internacional. Se debe precisar que los costos fijos representan el 87% del costo total.

La innovación tecnológica con prácticas agroecológicas en un monocultivo y super intensivo como es el cultivo de rosas bajo invernadero nos permitió conseguir una ventaja competitiva única expresada en:

- su mayor frescura
- marcada mayor durabilidad después de largos viajes.
- mayor intensidad de color y follaje vivaz.

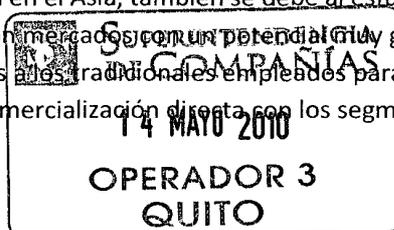
La gran biodiversidad nos ha permitido desarrollar esta tecnología que no es importada y es única a nivel mundial. Esta tecnología nos permitió superar la compleja crisis con mayor solvencia que la mayor parte de nuestra competencia a nivel nacional e internacional.

SITUACIÓN DE MERCADO

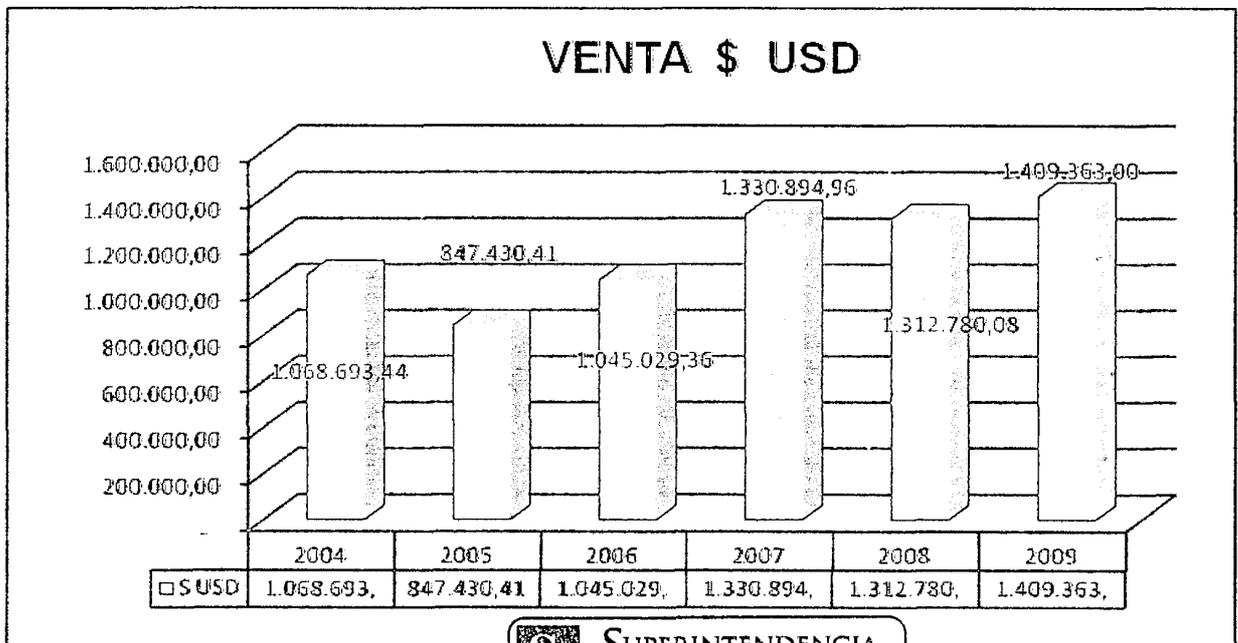
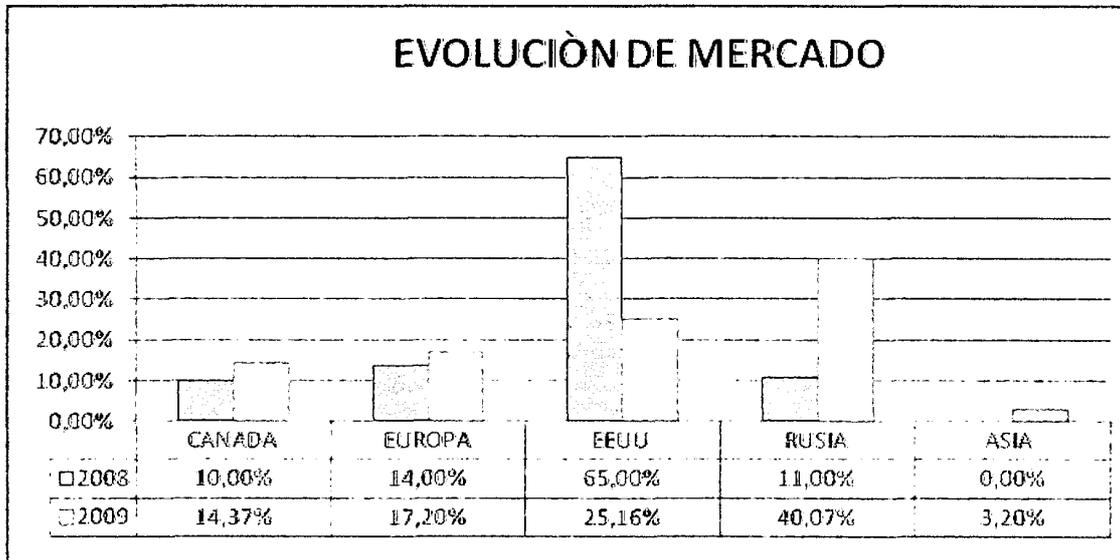
La gráfica de evolución de nuestros mercados y la de evolución de los precios de venta, reflejan claramente la implementación de acertadas políticas para diversificar y consolidar oportunamente nuevos mercados. Estas nos ha permitido sobrevivir en la crisis económica mundial más compleja de los últimos décadas con mucho mas argumentos y ventajas que la competencia y que al conjugarse con la extraordinaria calidad de nuestro producto, hemos logrado incrementado los volúmenes de exportación sosteniendo precios en los también alicaídos mercados ruso y europeo. El aporte de la producción con variedades Premium que apporto el área nueva de 2 hectáreas que se creció a finales del 2008 con préstamo de la CFN, ha sido clave para este resultado.

El mercado ruso, nuestro mercado más importante actualmente, se contrajo fuertemente en el primer trimestre de 2009, recuperándose en forma progresiva en el resto del año. El crecimiento de las ventas en este mercado en forma significativa se debe al incremento de la producción en longitudes y variedades específicas y la presencia por dos años consecutivos en las feria de Moscú.

La conquista del mercado de Japón y Corea en el Asia, también se debe al esfuerzo de hacer presencia en las ferias de los dos países. Son mercados con un potencial muy grande siempre y cuando se trabaje con esquemas diferentes a los tradicionales empleados para USA y Europa. Basando se en el desarrollo de líneas de comercialización directa con los segmentos de consumo

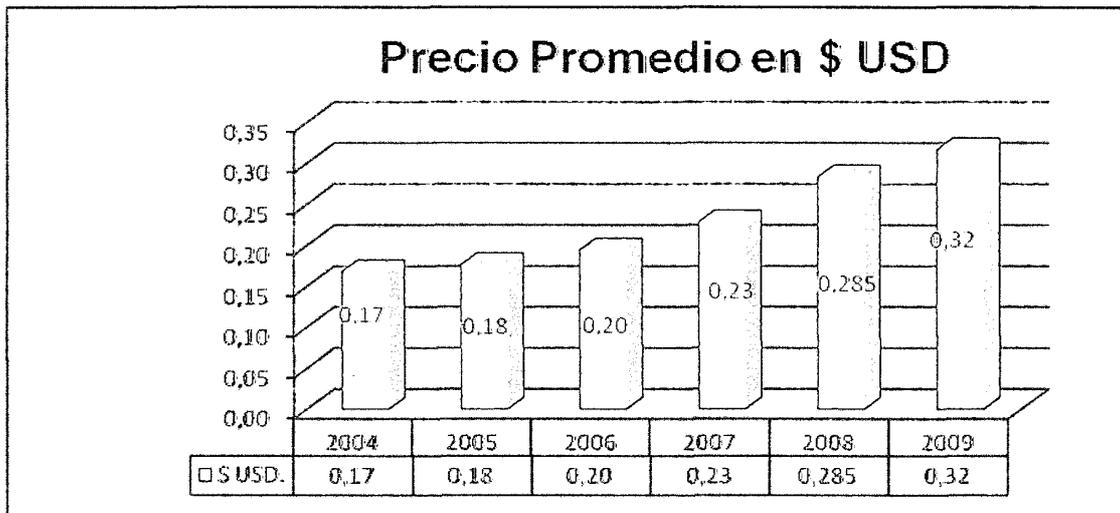


de flor calidad élite y también una estructura de presencia permanente a través de ferias y alianzas estratégicas con clientes que aprovisionan este segmento de mercado élite. Se debe precisar que se inicio este proceso en el último trimestre del año pasado.



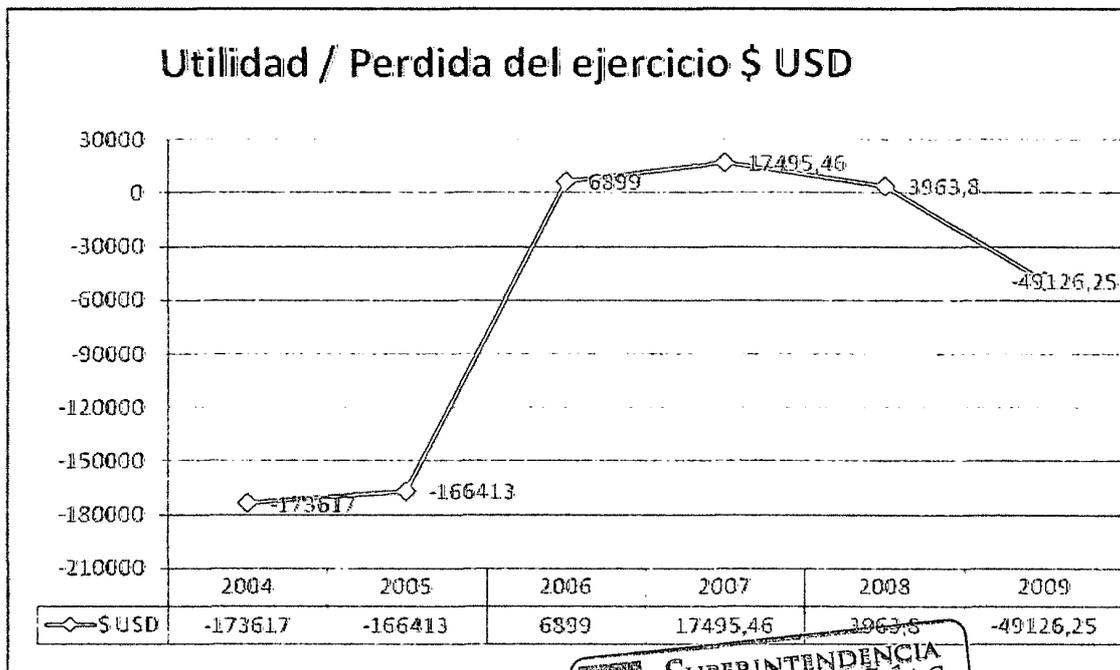
**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

**14 MAYO 2010
OPERADOR 3
QUITO**

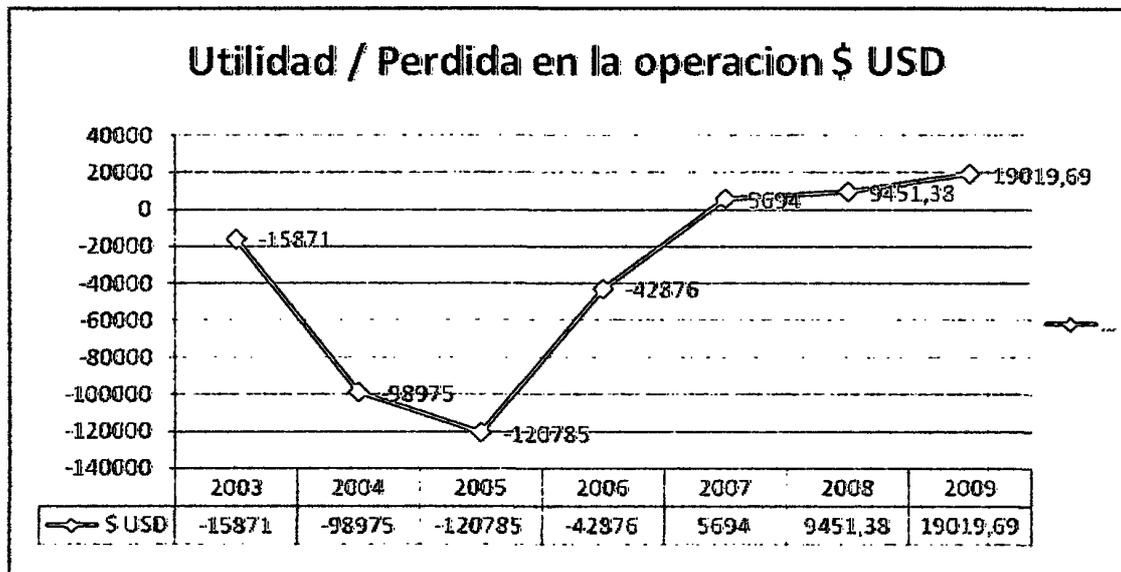


LA COMPAÑÍA

Para analizar la situación financiera de la compañía se incorpora los estados financieros comparativos 2004-2009 que a continuación se destacan:




**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**
 14 MAYO 2010
 OPERADOR 3
 QUITO



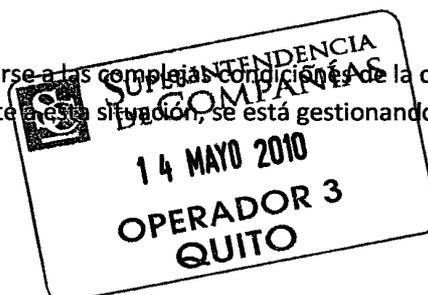
Es el primer año que tenemos pérdida en el ejercicio de \$ 49.116 USD, desde que la nueva administración está al frente de la empresa. La muy compleja crisis internacional ocasiono una contracción sin precedentes en los mercados ruso, europeo y sobre todo americano. Esta crisis afecto de una manera sin precedentes al sector floricultor y nuestra empresa no fue la excepción. Sin embargo gracias a las correctas estrategias aplicadas en el área de ventas y sobre todo en el área de producción, como se ha explicado anteriormente, la compañía ha podido sortear esta compleja situación con ventaja.

La utilidad operativa vuelve a ser positiva luego de cuatro años consecutivos de pérdidas que refleja la grave situación financiera y de opresión en la que se encontraba la compañía. Este indicador es el que finalmente refleja el real desempeño de la gestión, que nos da la certeza de que la compañía está en franca recuperación luego de prolongados años de pérdidas.

Los ingresos por ventas mantienen un crecimiento muy marcado en el 2009, producto de el incremento del precio promedio de venta y a pesar de la reducción de la producción por la erradicación de 2,17 hectáreas de plantas. Esta área corresponde a variedades americanas que no se pudieron vender al desplomarse el mercado americano como consecuencia de la crisis financiera mundial que se inicio a finales del 2008.

El costo de producción por tallo sin amortizaciones ni depreciaciones subió a \$ 0,34 USD en el 2009 a consecuencia de la caída de la productividad y el incremento de los costos de los insumos y servicios. Siendo \$ 0,09 USD mas que el conseguido en el 2008. Esto se debe fundamentalmente a la menor producción por la erradicación de las variedades que se dejaron de vender abruptamente a partir del inicio de la crisis.

La carga de la deuda con la CFN viene a sumarse a las complejas condiciones de la crisis mundial para el actual panorama de la empresa. Frente a esta situación, se está gestionando en la CFN la



reprogramación de la deuda con el fin de acogernos a un programa llamado NOVACION, que nos permitiría tener 2 años de gracia en el pago del capital y mantener solo el pago de los intereses. Además nos permitirían extender el plazo del pago a 10 años. Al conseguir estas condiciones se estaría favoreciendo a un flujo de caja más holgada y que atenuaría cualquier efecto de externas situaciones negativas que eventualmente podrían presentarse en el futuro.

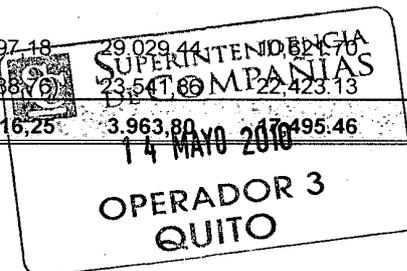
FLORES DE NAPOLES FLORNAPOL S.A.

Estados Financieros Comparativos

Estado de Situación	2009	2.008	2007	2006	2005	2004
ACTIVO						
Activo Corriente	687.567,67	670.494,35	487.445,37	446,104	366,152	364,427
Activos fijos Netos	984.383,11	951.281,77	760.728,38	821,733	1.039,910	1.132,865
Cargos diferidos	795.881,04	680.606,57	378.858,95	552,269	405,9	418,914
Total Activos	2.467.831,82	2.313.723,31	1.627.032,70	1.820,106	1.811,961	1.916,205
PASIVOS						
Pasivo Corriente	776.334,97	546.221,97	437,193,10	343,31	336,849	379,673
Pasivo largo Plazo	1.093.531,87	1.439.706,36	858,157,35	962,561	962,557	857,564
Total Pasivos	1.869.866,84	1.985.928,33	1.295.350,45	1.305,872	1.299,407	1.237,237
PATRIMONIO	597.964,98	327.794,98	331.682,25	514,234	512,554	678,969
Total Pasivo & patrimonio	2.467.831,82	2.313.723,31	1.627.032,70	1.820,106	1.811,961	1.916,205

Estado de Resultados

Ventas	1.448.147,98	1.346.858,15	1.356.885,64	1.060,727	872,935	1.076,390
Costo Producción	1.083.388,88	974.953,84	1.027,211,64	812,327	800,916	985,431
Utilidad Bruta	364.759,10	371.904,31	329,673,97	248400	72,019	90,959
Gastos operativos						
Gastos de Administración	292.732,95	256.799,82	249,408,43	239,511	168,518	163,385
Gastos de venta	53.006,46	105.653,11	74,571,56	51,765	24,286	26,549
Utilidad perdida en operación	19.019,69	9.451,38	5,693,98	-42,876	-120,785	-98,975
Gastos financieros neto	42.897,48	29.029,44	23,547,60	13,908	1,16	1,168
Otros ingresos(egresos) neto	(25.238,70)	23,547,60	22,423,13	63,683	44,468	73,474
Utilidad/Perdida del ejercicio	-49.116,25	3.963,80	29,995,46	6,899	-166,413	-173,617



PERPECTIVAS PARA EL AÑO 2010

La productividad y producción se vienen recuperando y se aspira llegar a los niveles obtenidos en el 2007, lo que nos permitirá tener suficiente volumen de venta para suplir a los clientes y mercados elite conquistados en estos últimos 3 años, especialmente los logrados en el año anterior.

Por otro lado se aspira por lo menos a mantener los precios de venta promedios conseguidos en el 2009. Con el incremento de los volúmenes de producción para el mercado ruso, incluso se espera lograr que este precio promedio sea mayor porque ingresan mas volumen de producción de tallos largos para Rusia.

Por otro lado el incremento de la productividad ayudara a reducir el costo de producción a pesar de los ya elevados precios de los insumos y mano de obra.

Con estos dos precedentes considero que a pesar de las complejas condiciones externas que afectan a todo el planeta y a las vicisitudes que a nivel nacional nos toque afrontar, lo construido actualmente por la empresa a nivel de mercado y de estructura productiva son condiciones que nos hacen esperar días mejores. Creo que lo sembrado en estos últimos cuatro años nos dan una condición muy favorable para competir y sobrevivir en tiempos difíciles.



FAUSTO FALCONI DROUET
GERENTE GENERAL
FLORES DE NAPOLES FLORNAPOL S.A.

