

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 2006.

ENTORNO ECONOMICO

A nivel internacional es cada vez mas evidente que en los próximos años el precio del petróleo no bajara considerablemente y puede mantenerse, con expectativas al alza ante la incertidumbre de Irak y las tentativas Iraníes de seguir su carrera nuclear que agudizaran las sanciones comerciales. Esto último presionaría los precios del crudo al alza.

Con este panorama Ecuador seguirá contando con ingresos importantes en base a las exportaciones de este producto que sostendría el dólar como moneda en el corto y mediano plazo. Esta situación proyectaría un escenario de estabilidad económica para el país, sin embargo la crisis política e institucional ocasionada por una clase política desgastada y sin credibilidad además de las agigantadas inequidades sociales proyectan un escenario complejo de predecir en el que el nuevo gobierno deberá sortear sus prioridades entre la presión social y la necesidad de la activación económica en base a incentivos para aparato productivo especialmente el del sector empresarial, privado.

La prolongación de las preferencias arancelarias seguramente por dos años mas y el posicionamiento de los Demócratas en el escenario político de EEUU proyecta un ambiente menos presionante para el sector Florícola frente al que teníamos a inicios del 2006 por el acondicionamiento a la firma del TLC para sostener estas preferencias.

La inflación del país aunque es cercana a un dígito, en nuestra industria por los últimos tres años ha estado bordeando el 7%, ocasionada por el incremento de costos en material de empaque, insumos agrícolas pero especialmente por el incremento del sueldo básico para el sector. Esta situación nos ha puesto en franca desventaja con el sector floricultor colombiano que constituye nuestra principal competencia; Sin embargo la revalorización del peso colombiano en el último año ha permitido que se atenué esta situación e incluso se revierta, ya que áreas importantes de cultivo se están eliminando en el vecino país por que el diferencial cambiario era decisivo en su rentabilidad.

Para este 2007 se proyecta una inflación para el sector floricultor del 3% a 3,5 % una vez que ya esta ejecutado el incremento salarial de 10 dólares en el salario mínimo para nuestro sector.

SITUACIÓN DEL CULTIVO

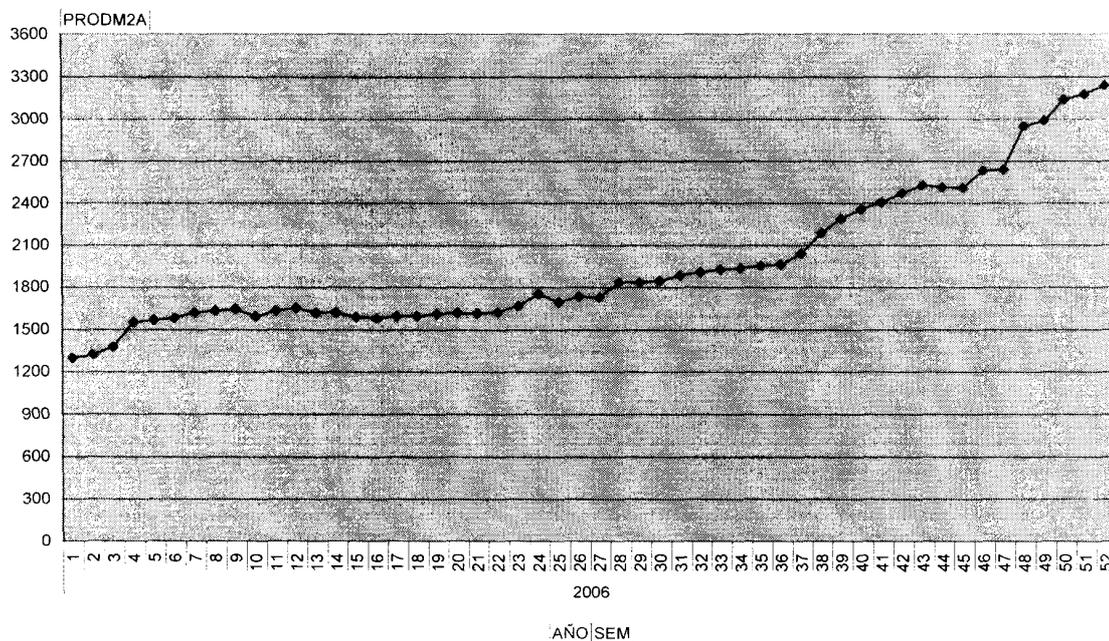
La evolución de la productividad ha sido evidentemente creciente y de una manera sostenida, los indicadores de productividad siguientes son elocuentes:

PRODUCTIVIDAD	ENERO 2006	DICIEMBRE 2006	% INCREMENTO
Tallos/planta/mes	0.54	0.92	70%
Tallos/metro/cuadrado/año	47	72	53%

La productividad dada en tallos/planta/mes, nos refleja como ha evolucionado esta en el periodo enero – diciembre 2006 y el indicador tallos/metro cuadrado/año, nos da la tendencia real de crecimiento ya que los datos son anualizados.

INDPRO(Todas)VARIEDAD(Todas)

PRODUCTIVIDAD FLORES PLANTA MTRS CUADRADO AÑO



El crecimiento de la productividad refleja claramente la recuperación y proyección hacia el alza de la producción luego de la desastrosa situación con la que se recibió el cultivo a finales de agosto del 2005. El indicador anualizado de productividad nos da la certeza de que esta continua creciendo hasta estabilizarse en su potencial óptimo genético, que es la conjunción de lo que aporta cada variedad con sus características. En agricultura un incremento extraordinario sería alcanzar entre el 8% al 10%, por lo que los resultados obtenidos hablan por sí solos.

En cuanto a calidad del producto la evolución de los parámetros son los siguientes:

LONGITUDES	ENERO 2006	DICIEMBRE 2006	% VARIACION
Cortos 40, 50 cm.	31%	23%	- 74 %
Medianos 60, cm.	65%	66%	+ 1.02%
Largos 70, 80 y 90 cm.	2%	13%	+ 650%

La evolución de la calidad también es evidentemente positiva pues hay una inversión de producción de tallos largos frente a un volumen inaceptable de cortos con los que terminamos en el año 2005. Esta evolución en la práctica es mayor a nivel de lo que realmente produjo el cultivo pero no se refleja por que se degradó grandes cantidades de tallos largos en la desastrosa gestión de ventas que tuvimos hasta finales de mayo del 2006. El incremento del tamaño de la flor es también evidente pues se correlaciona con el de los tallos, ya que para exportar se debe cumplir un tamaño mínimo de botón para cada longitud.

Los niveles de sanidad del cultivo están dentro de los parámetros que empresas a nivel mundial y con infraestructura tecnológica notoriamente más costosa pueden lograr (invernaderos con atmósfera y clima controlado), sin embargo los costos en insumos para fertilización y pesticidas están entre el 35% y 40% por debajo del promedio de consumo de estos insumos en la floricultura ecuatoriana.

La sanidad del cultivo es un factor decisivo para el incremento de la productividad al reducirse las pérdidas de producción por enfermedades y plagas.

Se renovó 1,9 hectáreas de variedades antiguas introduciendo 141.000 plantas en 16 variedades nuevas y con gran potencial productivo de calidad y de mercado y con una inversión apenas del 50% del costo frente a lo que se consigue en el mercado.

Este es un proceso ineludible para sostener a la empresa y proyectarla a mediano y largo plazo ya que se recibió áreas enteras de cultivo con una densidad muy baja, plantas en paupérrimo estado agronómico cuya reconstrucción era antieconómica y técnicamente compleja y con gran porcentaje de variedades completamente obsoletas en el mercado.

A pesar de un flujo de caja deficitario que se mantuvo durante la mayoría del año, se logró cambiar hectáreas de polietileno que debía ser renovado hace más de un año por su estado de degradación completo. En base a una serie de acondicionamientos técnicos se logró sostener más área de polietileno que también por su estado de degradación debía ser reemplazado. Se logró renovar el 100% del sistema de riego por goteo en base a la readecuación de líneas de goteros usadas que se consiguió comprar con la cuarta parte del costo de un sistema nuevo que hubiese bordeado entre los \$ 70.000 USD. Esta acción ha sido fundamental para los logros en el incremento de la productividad y calidad del cultivo, pues no se logra entender como se mantuvo por tantos años el manejo del mismo sin esta infraestructura de riego, que constituye un elemento básico en cualquier producción intensiva como es la de rosas bajo invernadero. Ha sido fundamental y trascendente también el apalancamiento dado por los proveedores de insumos para poder sostener la operación y cubrir el déficit de flujo de caja, logrado por la credibilidad de la actual administración construida durante más de veinte años de trabajo en el sector.

SITUACIÓN DE MERCADO

La calidad del producto que desde el mes de Diciembre del 2005 tenemos de una manera sostenida, es la fortaleza mayor para poder conquistar mercados para flor gourmet que es nuestro objetivo. Aunque logramos cambiar a la mayoría de los clientes que inicialmente tenía la finca para flor de bouquet, con precios muy bajos y problema de recuperación de cartera como fue Imbloom, nuestro volumen más importante aun lo mantenemos con cinco clientes que no son exactamente lo que aspiramos ni por precios ni por plazo de pago. En el periodo de Valentín se vendió a clientes interesantes, caso Multiflora España que no pudimos cumplir el objetivo de retenerlo a pesar de que la calidad del producto ha sido muy buena, pues los créditos en el periodo mencionado fue inferior al 1% lo que es absolutamente inusual.

Se ha iniciado ventas aun muy pequeñas a clientes que estarían dentro del espectro de nuestro objetivo como Sierra, Equiflor y algo muy pequeño al grupo Tradewins.

La compañía ha invertido \$13000 USD en la participación de la feria de Moscú, Holanda y USA, además de 5000 en el diseño de la nueva marca Freshcut. Se debe de manera decidida, conseguir un aprovechamiento máximo de esta inversión y del potencial de calidad del producto que se complementara con la introducción de variedades nuevas, cuyo programa esta en plena implementación.

El área de ventas es la que requiere mayor trabajo y dedicación para lograr los objetivos que la compañía se ha puesto.

LA COMPAÑÍA

A pesar de un flujo de caja deficitario que se mantuvo durante la mayoría del año, se logro cambiar hectáreas de polietileno que debía ser renovado hace mas de un año por su estado de degradación completo. En base a una serie de acondicionamientos técnicos se logro sostener mas área de polietileno que también por su estado de degradación debía ser reemplazado. Se logro renovar el 100% del sistema de riego por goteo en base a la readecuación de líneas de goteros usadas que se consiguió comprar con la cuarta parte del costo de un sistema nuevo que hubiese bordeado entre los \$ 70.000 USD. Esta acción ha sido fundamental para los logros en el incremento de la productividad y calidad del cultivo, pues no se logra entender como se mantuvo por tantos años el manejo del mismo sin esta infraestructura de riego, que constituye un elemento básico en cualquier producción intensiva como es la de rosas bajo invernadero. Ha sido fundamental y trascendente también el apalancamiento dado por los proveedores de insumos para poder sostener la operación y cubrir el déficit de flujo de caja, logrado por la credibilidad de la actual administración construida durante mas de veinte años de trabajo en el sector.

SITUACIÓN FINANCIERA

Para analizar la situación financiera de la compañía se incorpora los estados financieros comparativos 2004-2006 que a continuación se destacan:

FLORES DE NAPOLES FLORNAPOL S.A.

Estados Financieros Comparativos

<u>Estado de Situación</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>	<u>2004</u>
<u>ACTIVO</u>			
Activo Corriente	446,104	366,152	364,427
Activos fijos Netos	821,733	1,039,910	1,132,865
Cargos diferidos	552,269	405,900	418,914
Total Activos	1,820,106	1,811,961	1,916,205
<u>PASIVOS</u>			
Pasivo Corriente	343,310	336,849	379,673
Pasivo largo Plazo	962,561	962,557	857,564
Total Pasivos	1,305,872	1,299,407	1,237,237
<u>PATRIMONIO</u>	514,234	512,554	678,969
Total Pasivo & patrimonio	1,820,106	1,811,961	1,916,205

Estado de Resultados

Ventas	1,124,410	872,935	1,076,390
Costo Producción	812,327	800,916	985,431
Utilidad Bruta	312,083	72,019	90,959
Gastos operativos			
Gastos de Administración	239,511	168,518	163,385
Gastos de venta	51,765	24,286	26,549
Utilidad perdida en operación	20,807	-120,785	-98,975
Gastos financieros neto	2,912	1,160	1,168
Otros ingresos(egresos) neto	10,996	44,468	73,474
Utilidad/Perdida del ejercicio	6,899	-166,413	-173,617

PERPECTIVAS PARA EL AÑO 2007

El objetivo de la administración actual es el de posicionarse como un proveedor estable en el mercado para flor gourmet en los Estados Unidos cuyos mejores precios permitirán paliar el efecto del retiro de los ADTPA en caso de que no se firme el TLC y de mejorar sustancialmente los resultados en caso de que este evento nos se de. Deberemos incrementar los clientes y las ventas para el mercado ruso que considero seguirá siendo importante por sus precios, aun si estos disminuyen y buscar incrementar clientes en Europa con el fin de descongestionar la oferta como estrategia de mercadeo.

El sostener la calidad actual de nuestro producto permitirá la conquista de estos mercados y el asegurar niveles óptimos de productividad garantizara costos unitarios adecuados y la consecuente rentabilidad. Un factor trascendente es la actualización de la finca con variedades Premium, casi dos hectáreas en el 2006, cuya producción estaremos usufructuando en el 2007.

De los accionistas



Atentamente

Fausto Falconi

Gerente General

Flores de Nápoles