

INFORME DE GERENCIA SOBRE LAS ACTIVIDADES DE FIORENTINA FLOWERS S.A. EN EL EJERCICIO 2,006

85333

Generalidades.-

Fiorentina Flowers S.A. es una empresa productora y exportadora de rosas cortadas. Su visión y su misión son las mismas y siguen apuntando en la misma dirección de siempre.

El 100% del paquete accionarial es de propiedad de la empresa Fiorentina Flowers Corp.

Inversiones hechas en Fiorentina Flowers S.A. durante el 2006

Las inversiones más importantes de FIORENTINA FLOWERS durante el año que transcurrió fueron la ampliación de su área productiva en dos hectáreas nuevas.

La primera, el Bloque 24, contiene cerca de 100.000 plantas nuevas todas ellas de color rojo pues se sentía la necesidad de crecer en ese color.

La segunda es el resultado de un contrato celebrado con la empresa Russian Flower Trade (RFT) por el cual, a cambio de recibir de ellos el dinero para la construcción total del Bloque 25, ellos tendrían, por un tiempo perentorio de 5 años, la exclusividad de la producción del mismo, a precios especiales. Al fin del término del contrato, RFT no tendría nada que reclamar por motivo de esa inversión a FIORENTINA FLOWERS y los precios especiales de ésta última, a favor de RFT terminarían también.

Estas dos inversiones tienen un valor total de US\$ 480.000 aproximadamente.

En vista de la falta de crédito, la inversión en el Bloque 24, fue hecha con fondos propios de la empresa y de contado.

Información Financiera.-

El crédito con Banco Amazonas fue reestructurado en el año 2004 y el servicio de esta deuda corre sin ningún inconveniente. Su saldo a diciembre del 2006 fue de US\$ 974M.

Los alcances de este nuevo plan de pagos ha sido muy beneficioso para el desarrollo de nuestra empresa.

Dado que ciertas depreciaciones fuertes ya bajaron notablemente este año y visto que nuestros precios mejoraron importantemente, este año nuestra empresa mostró al fin una utilidad de cerca de US\$ 30M.



Esperamos que los años venideros esta tendencia se mantenga y podamos mostrar incluso mejores resultados.

Información de Mercado.-

FIorentina Flowers tiene concentradas sus ventas a tres mercados básicos: Europa, USA y Rusia.

Como en años anteriores, Estados Unidos es nuestro principal puerto de destino.

Sin embargo Rusia ha tenido una notable mejoría en nuestra canasta de clientes y la distribución de nuestras ventas se presenta así:

RESUMEN %	Ventas	Tallos	Creditos	Neto
RUSIA	29%	18%	27%	29%
EUROPA	1%	1%	2%	1%
USA	69%	81%	71%	69%

Comparado con el 10% de ventas del año pasado para Rusia, el 2006 es sin duda un año de importante crecimiento en ese mercado, muy por encima a nuestras expectativas sobre duplicar este valor para el 2006.

Creemos, sin embargo que en el mercado europeo podemos hacer más y hemos contratado a Mariela Groner para que nos ayude a desarrollarlo. Asimismo Mariela se encargará de encontrar canales directos a Wholesalers en USA a fin de mejorar nuestros márgenes. Esperamos mejores resultados para el 2006.

En cuanto a nuestro precio promedio crecimos casi el 2% a cerca de 0.26 centavos por tallo.

A nivel de producto, éste tiene dos presentaciones básicas: Bunches y Bouquets. Los "Bunches" son la materia prima con la cual los floristas elaboran sus arreglos para toda ocasión. Consecuentemente un "bunch" no es un producto final en la cadena de consumo pues está sujeto a cambios que le agregan valor antes de llegar al consumidor final con un producto de alto valor. Estos clientes tienen un alto nivel de exigencia en términos de calidad y son muy estrictos al momento de escoger una variedad.

Nuestro crecimiento en variedades Rusas ha hecho que nuestra producción de flor para BQT haya caído notablemente, sin que sea nuestro deseo abandonar ese importante negocio, al que lo manejaremos en forma más marginal.

Aún no logramos importantes avances en nuestro deseo de vender a Suiza y a Wholesalers en USA. Tenemos que ver la forma de apuntalar ese esfuerzo de ventas y beneficiarnos de

ese importante negocio que tiene importantes ventajas, a pesar de que sus precios no son espectaculares.

Nuestras mayores preocupaciones son: nuestra gente y nuestra marca.

En cuanto a la gente, nos esforzaremos constantemente para proveer a nuestros trabajadores de todos los recursos materiales que faciliten su trabajo y lo alejen de riesgos que pongan en peligro su integridad física.

Apoyaremos todos los mecanismos y pondremos todos los recursos que nos sean posibles para ofrecerles beneficios que superen aquellos que por ley estamos obligados.

Nuestra marca está posicionándose cada vez mejor en cada uno de los mercados, especialmente en el ruso.

Haremos todas las innovaciones en variedades y en tecnología para que esta percepción se mantenga en el tiempo.

Generación de Empleo.-

Esta industria es intensiva en uso de mano de obra. Un promedio de 13 personas por hectárea plantada es registrado en este sector.

En vista de los crecimientos en densidades hemos incrementado el número de personas por hectárea. Para fines del 2006 Fiorentina Flowers S.A. tuvo costos en personal equivalentes a más de 260 plazas de trabajo. Esto sin contar con el efecto multiplicador que se genera al nivel de contratistas, terceristas y proveedores.

Cayambe a 20 de Mayo del 2.007


Gino A. Descalzi
Gerente General