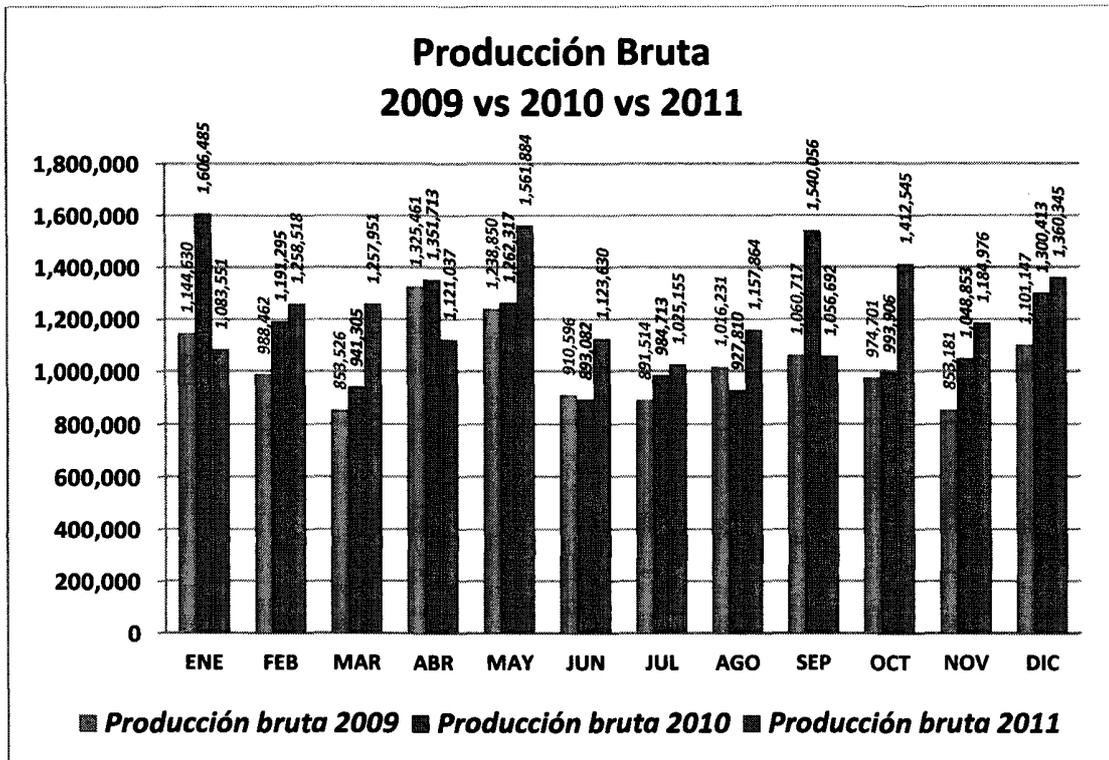


FLORES VERDES S. A. FLORDES

INFORME GERENCIA 2011

PRODUCCION

La producción bruta en el año 2011 fue de 14'604.148 tallos. Esto representa un 4% más que en el año 2010 y un 18% más que el año 2009. Este es un incremento importante ya que el incremento total en área del 2009 al 2011 fue de apenas un 3%.

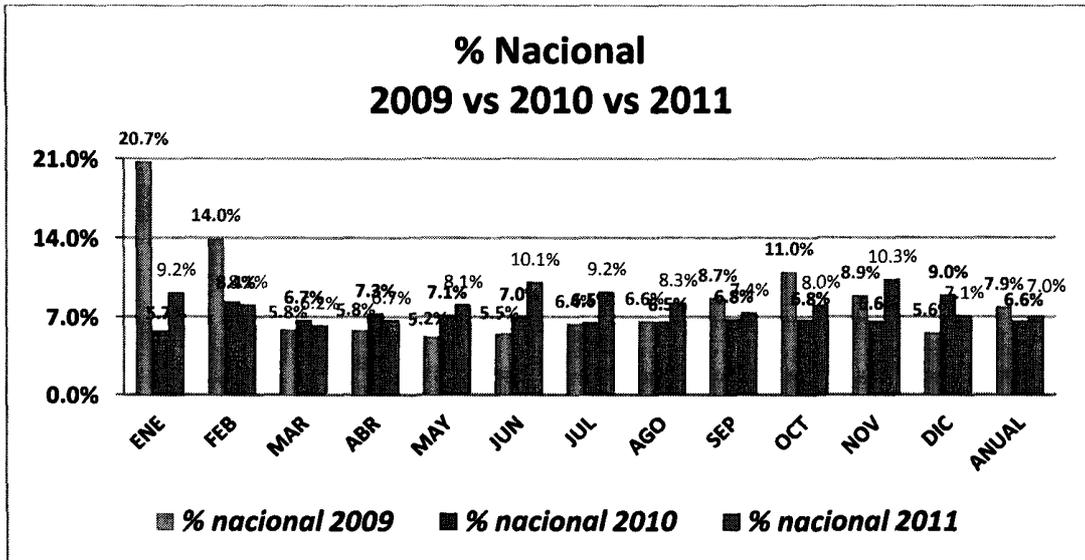


A excepción de los meses de mayo y octubre que son los de más alta producción, el resto del año se mantuvo una producción muy estable lo que contribuyó positivamente a mantener una oferta constante sin mayores picos de producción y las bajas en niveles menores a los de los 3 últimos años.

Este año 2011 erradicamos 112.819 plantas (anexo 1). Mientras el 2010 se erradicó el 18% del total de plantas, este 2011 erradicamos únicamente el 9%. El total de plantas nuevas sembradas fue de 176.304 (anexo 2). La diferencia, esto es 63.485 plantas fueron las que finalmente sembramos en los 3 bloques nuevos que se construyeron este 2011.

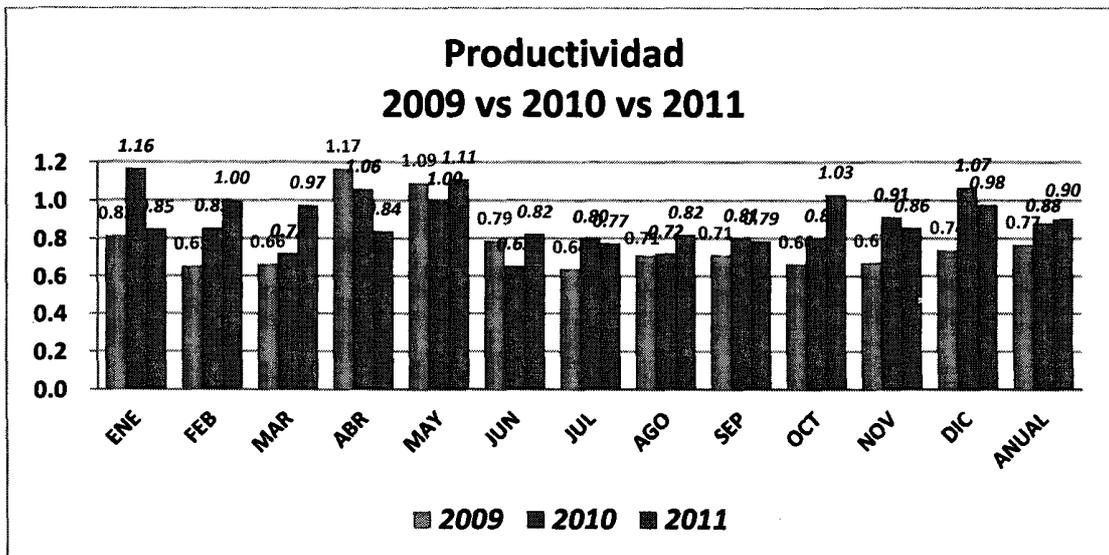
FLOR NACIONAL

El porcentaje de flor nacional del 2011 fue del 7.0%. Se nota un incremento porcentual de 6.2% en relación al año 2010. Los meses más altos de este indicador fueron Junio, Julio y Noviembre. Los dos primeros meses estábamos en pleno verano, los clientes se ponen más exigentes y a fin de evitar reclamos de calidad, nuestro nivel de exigencia se incremento. En Noviembre es efecto directo del mal clima.

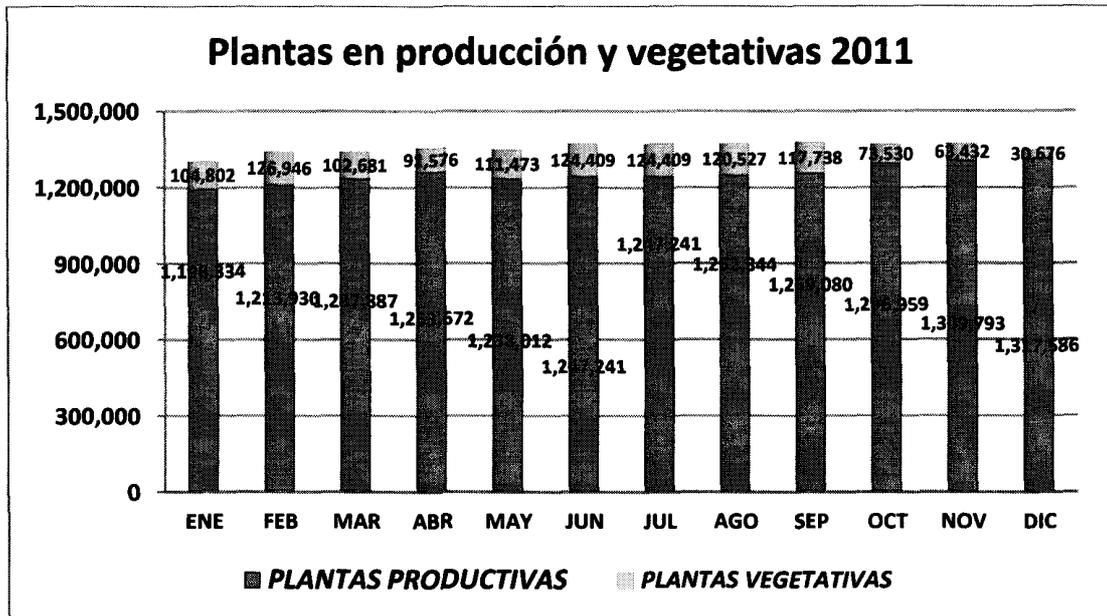


PRODUCTIVIDAD

El índice de productividad del 2011 fue de 0.90 tallos/planta/mes en comparación al 0.88 tpm del 2010. Este incremento se logra a pesar de que el porcentaje promedio de plantas vegetativas en el 2010 y en el 2011 es el mismo 7%.



Gráficamente podemos ver cómo fue variando la cantidad de plantas productivas y vegetativas:



DENSIDAD

La política actual es la de sembrar 75.000 plantas por hectárea. Las renovaciones que hemos realizado se han efectuado tomando en cuenta dos criterios en términos de densidad:

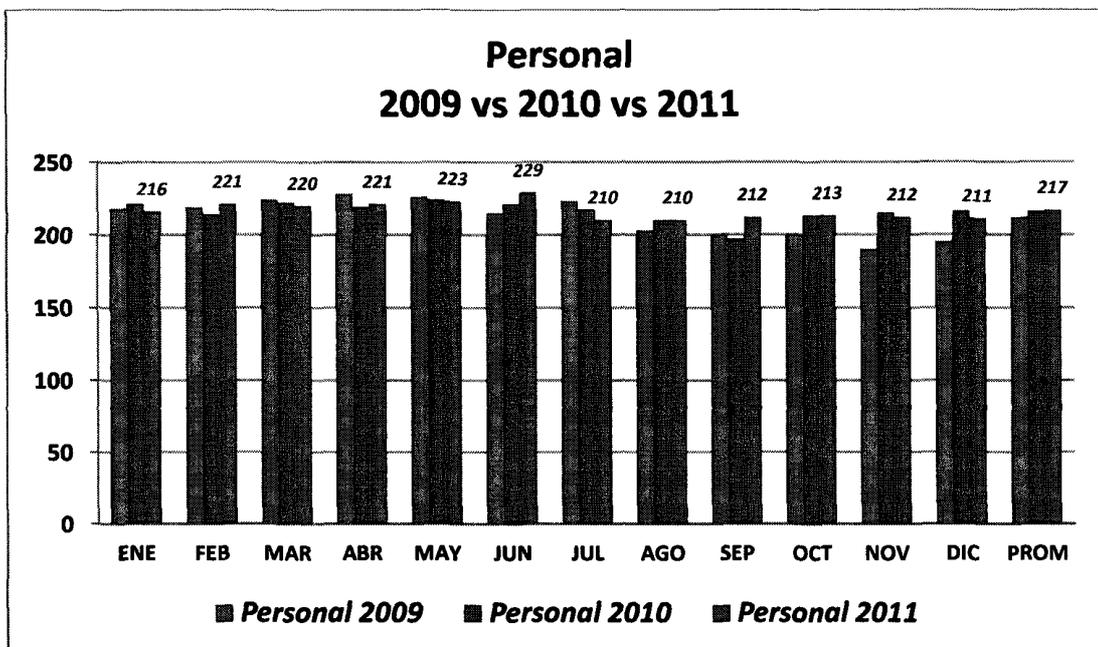
- Renovación de plantas con alta densidad (hidropónico) a una densidad menor en suelo.
- Renovación de plantas viejas con una mortandad muy alta por lo que las nuevas siembras resultan con una densidad mayor.

El efecto de las dos prácticamente anula cualquier variación significativa de este índice:

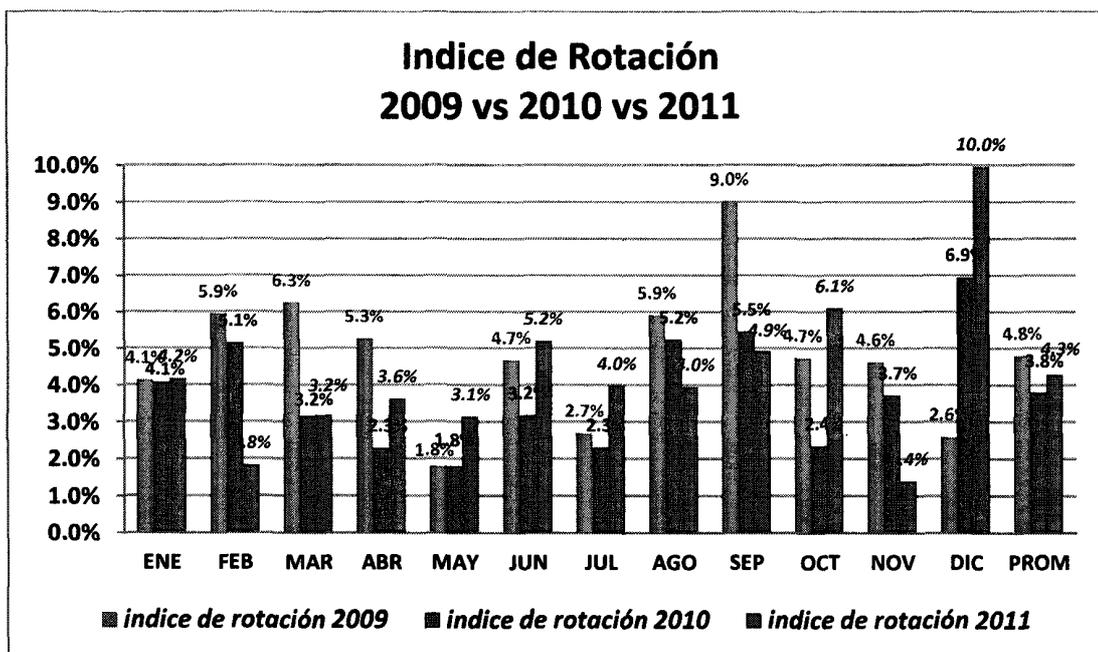
	Plantas al 31-Dec-	m2	plantas/m2
Densidad 2009	1,433,462	175,000.00	8.19
Densidad 2010	1,295,112	175,000.00	7.40
Densidad 2011	1,348,262	181,749.00	7.42

RECURSOS HUMANOS

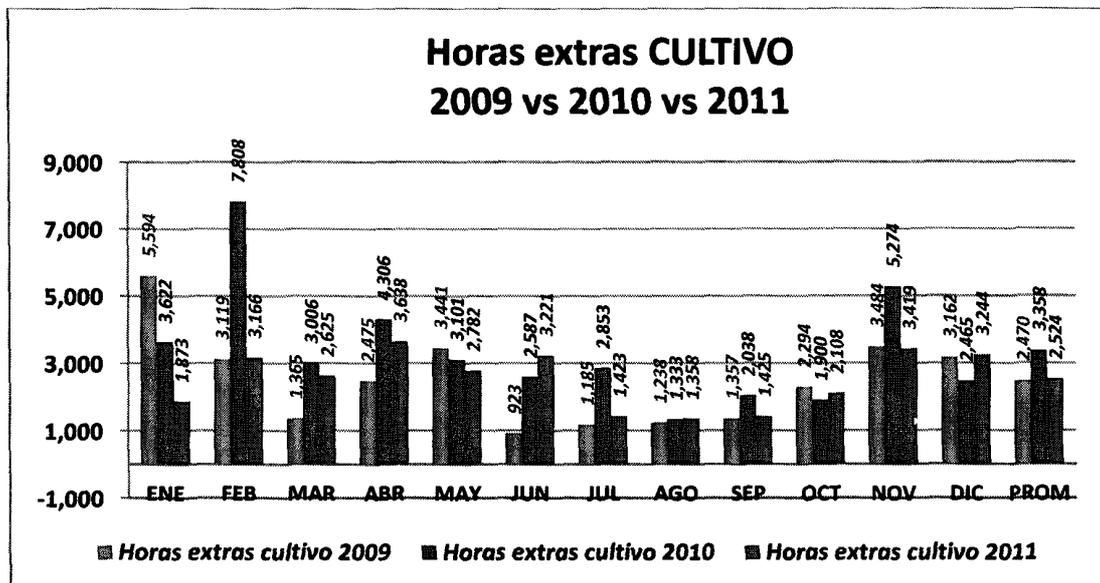
En enero 2011 empezamos con 216 personas, diciembre 2011 terminamos con 211 personas. Esta disminución de 5 personas (-2%) es un gran logro ya que a pesar de que por ley debemos tener 9 personas incapacitadas (con un aporte menor o nulo) logramos disminuir de 12.5 pph a 11.6 pph.



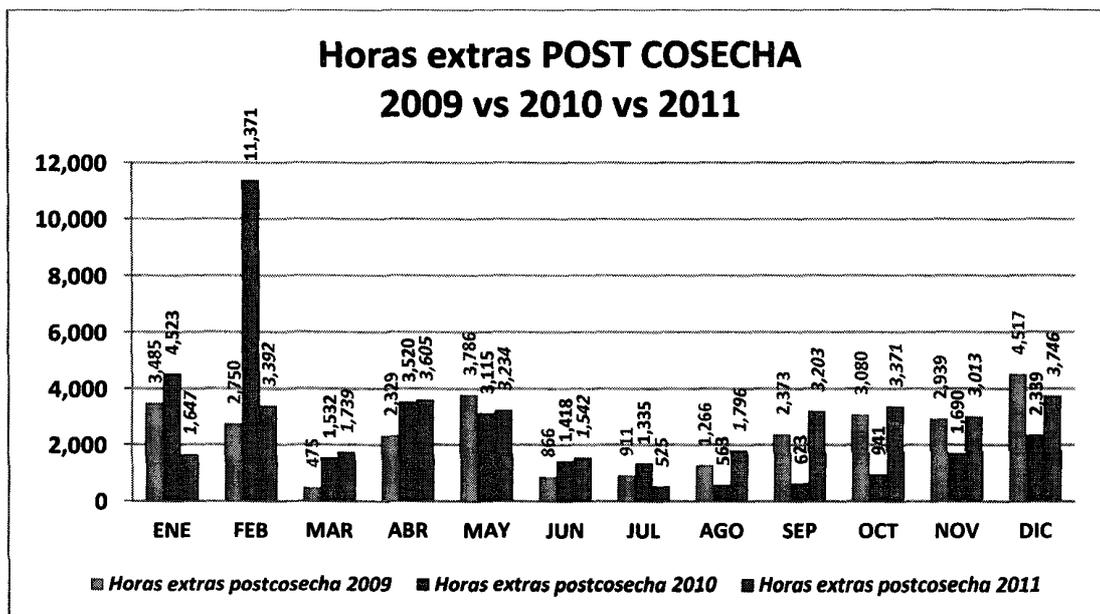
La rotación promedió de la finca en subió de 3.8% en el 2010 a 4.3% en el 2011, siendo diciembre el mes de más alta rotación de los últimos 3 años. Los menores índices de rotación se dan con el personal antiguo de la finca. Los mayores índices de rotación se presentan con personal entre 1 y 6 meses de antigüedad.



Estábamos conscientes que las horas extras de cultivo en el año 2010 fueron extremadamente altas y que en el 2011 debíamos bajar a niveles aceptables. Pues lo que nos propusimos lo conseguimos. Este 2011 logramos reducir en un 25% el número de horas extras de cultivo lo que evidencia la optimización del recurso humano en el área de cultivo.



El total de horas extras de post cosecha presenta una pequeña disminución del 7%.(30.813 en el 2011 vs 32.969 en el 2010). La disminución pudo haber sido mayor si desde septiembre a diciembre no se hubiesen incrementado tanto las horas extras. Este incremento en las horas extras se origina en la mayor producción que tuvimos, pues el último trimestre produjimos el 27% del total producido mientras que el primer trimestre (incluido Valentín) produjimos el 25% del total del año.

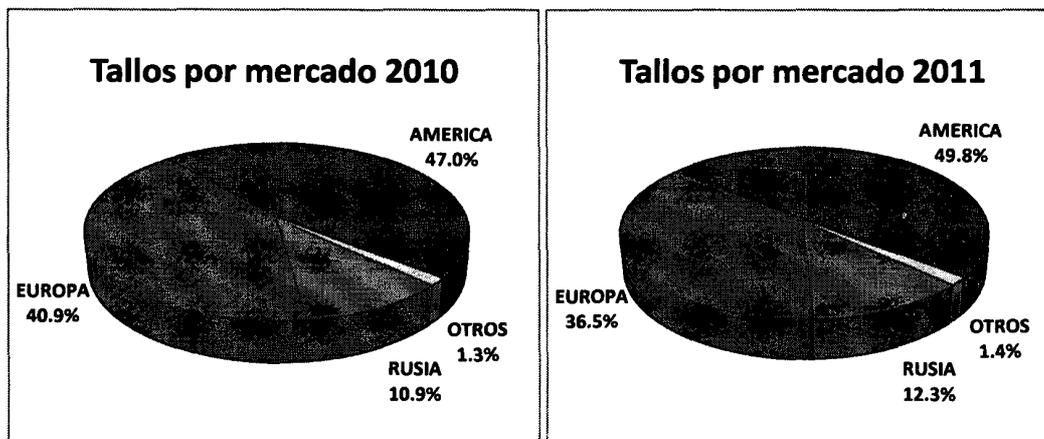


VENTAS

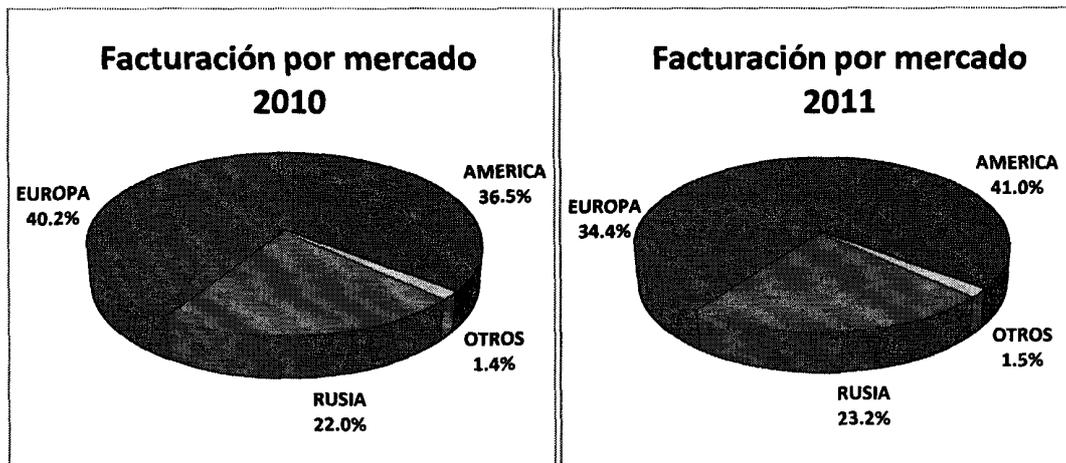
Las exportaciones en el año 2010 alcanzaron un valor de \$ 3'821.362 equivalente a un 6.3% más que el año 2009. Este incremento en ventas es el doble del crecimiento de hectáreas de la finca (3.14%).



La composición porcentual de los tallos vendidos por mercado muestra una disminución de 4.3% en Europa que se reparte así: América 2.8%, Rusia 1.4% y otros mercados 0,1%. La razón para la disminución en Europa está dada básicamente porque se suspendieron los despachos a Bloomways Import / Export GmbH & Co. KG, un cliente alemán que pagaba muy buenos precios pero reportaba muchos créditos y se tomaba más de 60 días para pagar. El tiempo nos dió la razón, pues en Marzo del 2012 cerró definitivamente sus oficinas en Ecuador.



El comportamiento de la facturación en dólares por mercado es muy similar al de tallos por mercado. Se nota claramente la disminución de 5.8% en Europa que se reparten así: América 4.5%, Rusia 1.2% y otros mercados 0,1%. Mientras en la facturación, las ventas a Rusia en el 2011 representan un 23.2%, el total de tallos exportados apenas representan el 12.3%. En el 2010 las ventas a Rusia representaban el 22% del total facturado. Es un incremento pequeño pero ya marca una tendencia de crecimiento que se está consolidando desde el último trimestre del 2011 y que en el 2012 ya es notorio.



PRECIO PROMEDIO POR TALLO

El precio promedio por tallo \$0,323, tuvo un decremento de \$0,004 equivalente al -1.2% en comparación al \$0,327 de año 2010.

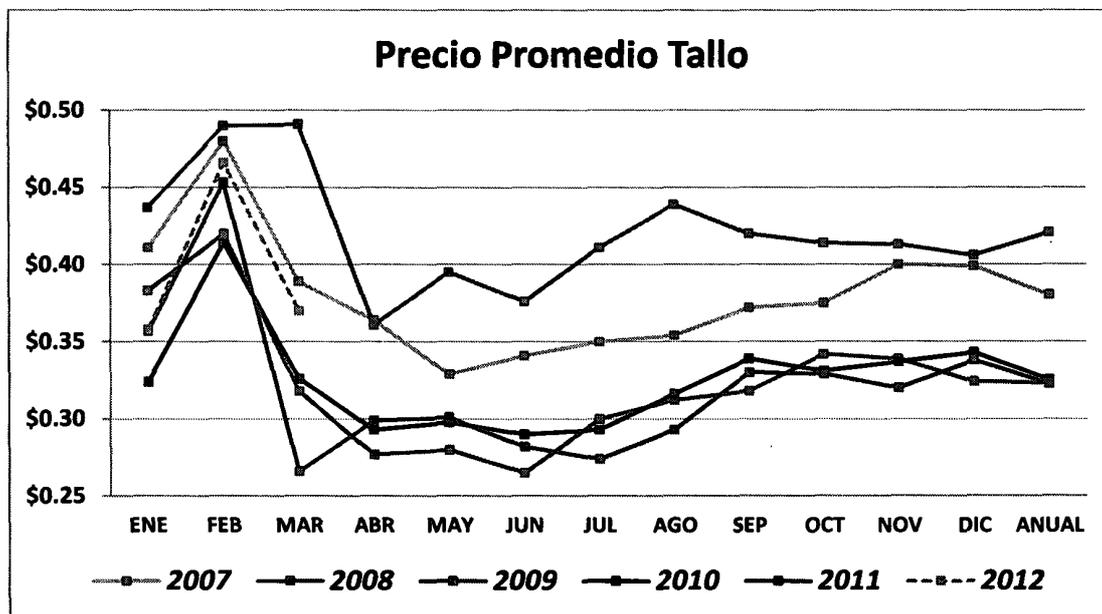
Una de las razones por las cuales se da esta disminución del *ppt* es el error en la comercialización de la flor a un cliente americano que pagaba precios bajos pero movía volúmenes altos. Una vez detectado este problema, se lo corrigió pero la inercia de la cantidad vendida el primer semestre marca la tendencia del precio del año, sobretodo en el mercado norteamericano. Afortunadamente el problema fue corregido y el efecto positivo se lo puede notar desde el último trimestre del 2011.

Otra de las razones por las cuales el *ppt* es más bajo está dada por toda la flor corta que tuvimos de las variedades nuevas sembradas. Este inconveniente se va corrigiendo a medida que las plantas van creciendo en el tiempo.

También tuvimos un problema de nemátodos que detectamos el último trimestre del año pero venía afectando a algunos bloques de la finca. Se hicieron las correcciones del caso, pero recuperar la longitud en esas plantas toma tiempo.

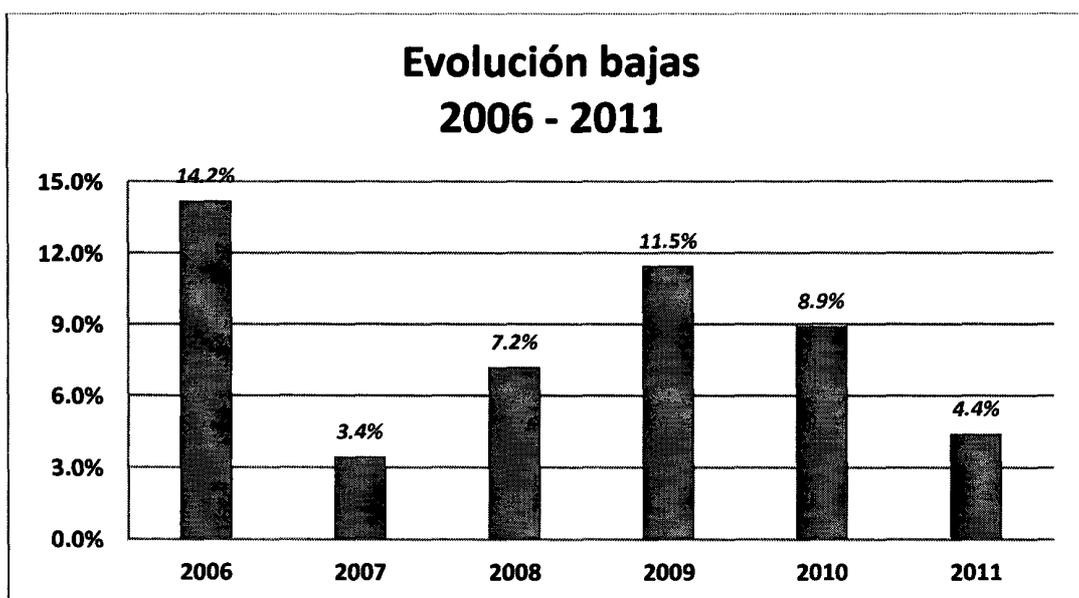
Uno de los aspectos a mejorar que se plantearon en el informe del 2010, fue la contratación de un nuevo vendedor para el mercado ruso. El obtener resultados positivos con esta contratación tomó un poco más de tiempo del esperado, la flor

para el mercado ruso es distinta en términos de variedades y longitudes pero finalmente éstos se dieron desde el último trimestre del 2011. Gráficamente podemos ver la tendencia del *ppt* incluso durante los 3 primeros meses del 2012.

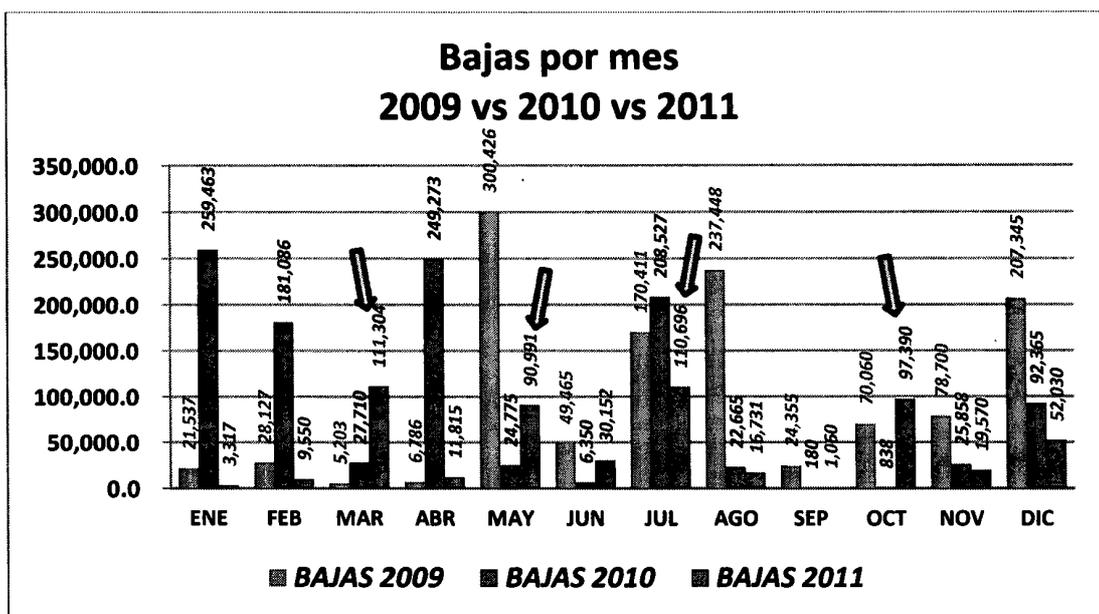


BAJAS

Las bajas por ventas llegaron al 4.4% de la producción exportable. Este valor se redujo en un 50% en comparación con el año 2010. Esta disminución es el resultado del trabajo conjunto entre producción y ventas además de todas las renovaciones tanto del 2010 como del 2011.



Este año las bajas se concentraron marzo, mayo, julio y octubre. Marzo fue un mes atípico, con una producción alta y el mercado sin demanda, lo que afectó el precio y las bajas. En mayo la producción fue mayor que en abril, el verano empezó a afectar y se agudizó en julio que es el mes con el más alto porcentaje de bajas (12.5%). Octubre es el segundo mes más alto de producción del año y todavía no se consolidaban las acciones en el área comercial a fin de disminuir este indicador. Gráficamente podemos ver el comportamiento mensual de este indicador:



FINANZAS

Cumpliendo con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, este año el registro, preparación y presentación de Estados Financieros se realizaron aplicando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El total de ingresos en el 2011 ascendió a \$3'926.533 lo que representa un incremento de \$236,703 (+6.4%) en relación a los ingresos del período del 2010. A diferencia del año pasado, que el incremento en ventas se dió por el incremento del 15.7% de la producción procesada, este año el incremento está sustentado en la disminución del 50% de las bajas (544.480 tallos).

El total de costos y gastos del año 2011 ascendió a \$3'888.400 lo que representa un 6.5% más que en el 2010.

La utilidad del ejercicio fue de \$55.074,56 luego de participación laboral, impuesto a la renta y el neto de ingresos y gastos por impuestos diferidos.

Un análisis detallado los pasivos más representativos lo podemos ver en el siguiente gráfico:

PASIVOS 2011 vs 2010

	2011	2010	VARIACION	%
TOTAL PASIVOS PROVEEDORES	\$406,316.57	\$499,746.87	-\$93,430.30	-18.7%
Bancos locales				
Pasivos bancos locales c/p	\$108,942.36	\$67,405.24	\$41,537.12	61.6%
Pasivos bancos locales l/p	\$180,834.34	\$192,961.04	-\$12,126.70	-6.3%
Total pasivos bancos locales	\$289,776.70	\$260,366.28	\$29,410.42	11.3%
Bancos internacionales				
Pasivos bancos extranjeros c/p	\$1,127,469.32	\$1,106,844.44	\$20,624.88	1.9%
Pasivos bancos extranjeros l/p	\$0.00	\$0.00	\$0.00	
Total pasivos bancos extranjeros	\$1,127,469.32	\$1,106,844.44	\$20,624.88	1.9%
TOTAL PASIVOS BANCOS	1,417,246.02	1,367,210.72	\$50,035.30	3.7%
Pasivos Plantec				
Facturas	\$127,301.53	\$128,161.16	-\$859.63	-0.7%
Regalias por facturar	\$99,066.00	\$0.00	\$99,066.00	
TOTAL PASIVOS PLANTEC	\$226,367.53	\$128,161.16	\$98,206.37	76.6%
Pasivos Otros breeders				
E. G. Hill Company Inc.	\$3,560.15	\$4,360.41	-\$800.26	-18.4%
Nirp Ecuador	\$1,666.00	\$0.00	\$1,666.00	
Olij Rozen	\$25,627.20	\$22,845.00	\$2,782.20	12.2%
Preesman Ecuador	\$6,675.04	\$9,373.04	-\$2,698.00	-28.8%
Rosen Tantau	\$0.00	\$12,391.43	-\$12,391.43	-100.0%
Schreurs	\$1,485.00	\$2,585.48	-\$1,100.48	-42.6%
TOTAL PASIVOS OTROS BREEDERS	\$39,013.39	\$51,555.36	-\$12,541.97	-24.3%

Se adjuntan como anexos del presente informe el Balance General así como el Estado de Pérdidas y Ganancias.

AGRADECIMIENTO

No puedo dejar pasar por el alto mi profundo agradecimiento al todo el personal de Flores Verdes, pues los resultados aquí presentados no son sino el reflejo del esfuerzo, dedicación y profesionalismo de todos en sus distintas áreas.

También quisiera agradecer a Ustedes señores accionistas, pues en todo momento sentí su apoyo a mi gestión.

