



Quito, marzo 21 del 2007

Señores Junta General de Accionistas de
Bernés S.A.
Presente.-

Señores accionistas,

Ponemos en su consideración el informe de la administración de la compañía por el ejercicio económico correspondiente al año 2006.

No logramos cumplir el presupuesto de ventas del año, la caída se ubica en alrededor de \$283.000 en la venta bruta y en \$261.000 en la venta neta porque los descuentos en ventas fueron \$22.000 menores a los presupuestados. No logramos estabilizar la producción y ventas en los niveles que quisiéramos.

Respecto a costos de producción sin depreciaciones y amortizaciones, en el 2006 logramos \$778.000 contra \$802.000 presupuestados. Dentro del presupuesto contemplábamos \$12.000 en seguros generales que no fueron contratados, por lo que la diferencia en costos de producción se redujo a \$12.000. Esta reducción se dio en costo de personal por \$32.000, un exceso en materiales e insumos de \$13.000 y \$7.000 entre mantenimiento y servicios.

Tuvimos \$9.000 en exceso en flor de baja. En depreciaciones y amortizaciones contemplamos \$112.000 y se registró \$92.000. Los gastos generales estuvieron presupuestados en \$101.000 y se gastaron \$85.000, la diferencia principal está en el honorario variable a ORION. En otros ingresos y egresos no operacionales el resultado presupuestado tiene menos de \$1.000 de diferencia con el real.

En conclusión, el resultado neto fue \$207.000 menos del presupuestado (apuntamos a una utilidad de \$106.000 y tuvimos una pérdida de \$101.000), siendo la principal causa las ventas.

Las principales causas para la baja en ventas son:

- haber eliminado 55.000 plantas en mayo del 2005 y otro tanto en mayo del 2006 para reemplazarlas por cerca de 70.000 plantas de mejores variedades en cada ocasión y haber sido muy optimistas en cuanto a la producción de estas nuevas plantas
- el efecto que tuvieron las heladas de fines de noviembre del 2005 en la producción del primer trimestre del 2006
- el exceso de flor rechazada por causas fitosanitarias, daños mecánicos y defectos físicos
- el mantener técnicas de cultivo que no mejoran la productividad
- el exceso en flor de baja por una mala gestión en ventas
- los precios de venta bajos por la misma causa anterior y por un exceso de flor en el mercado a lo largo del año.

El comportamiento de la empresa en las primeras 11 semanas del 2007 sigue el mismo patrón de las mismas semanas del 2006, con la diferencia que la gestión de ventas ha mejorado sensiblemente. No tanto por la gestión en sí, sino por la escasez de flor en el mercado, como

consecuencia de las fuertes heladas que sufrió la Sabana Bogotana los primeros días de febrero del 2007.

Preocupa la caja de la empresa. En el 2006 las inversiones representan \$22.000 en plantas, \$17.000 en sistema de riego, valores que fueron ya cancelados y \$65.000 en regalías que se pagaron en el 2006 la suma de \$6.000. Del 2005 arrastrábamos la suma de \$52.000 por pagar por regalías, de los cuales pagamos \$26.000. En definitiva, en el 2006 egresamos la suma de \$71.000 en inversiones. Para el 2007 debemos pagar la suma de \$85.000 por concepto de regalías de las siembras del 2005 y 2006. Si logramos cumplir con el presupuesto del 2007 y sin considerar ningún cambio en los saldos de cuentas por pagar y cobrar, salvo las regalías, lograremos un flujo positivo de \$250.000 que si restamos el pago de regalías y unos \$15.000 en otras inversiones indispensables, lograremos terminar el año con \$150.000 en caja.

Si logramos revertir las tendencias en la producción y mantenemos o mejoramos las tendencias del 2007 en ventas, en el 2008 podremos terminar con un flujo de caja positivo de al menos \$350.000 y en el primer trimestre del 2009 podemos lograr un flujo positivo adicional de \$200.000. Estos valores nos permitirá amortizar \$700.000 del \$1'000.000 que se debe a la CFN, que es otra preocupación que tenemos.

Como la actividad florícola está sujeta a tantos riesgos, no podemos confiarnos en que vamos a lograr estos flujos positivos, motivo por el cual debemos renegociar la deuda a la CFN en este año. No podemos aventurar a qué plazo lograremos la refinanciación al momento, pero debemos apuntar a que sea al menos a 5 años, es decir 3.5 años más que el plazo original.

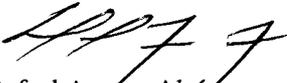
La administración ha dado cumplimiento con el objeto social de la compañía.

Declaramos que la administración ha cumplido estrictamente todas y cada una de las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas.

Durante el ejercicio económico 2006 la actividad de la compañía en los ámbitos societario, tributario, laboral y legal se ha desarrollado con normalidad, por lo que no se ha presentado ningún acontecimiento relevante ni hecho extraordinario que deba ser mencionado.

En el ejercicio económico del 2006 la empresa perdió \$100.882.50, valor que recomendamos registrar en la cuenta de resultados de ejercicios anteriores para amortizarla conforme lo indique la Ley.

Atentamente,



Rafael Arroyo Alcívar
Gerente General