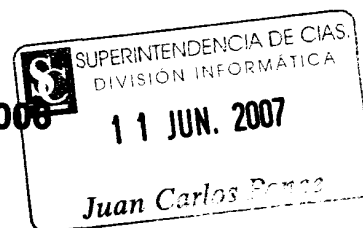


**INFORME DE GERENCIA  
POR EL EJERCICIO FISCAL  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006**



A los señores Socios de Sisapamba S.A.

Me es grato como Gerente de la Empresa, poner a vuestra consideración el informe de la administración, por las actividades desarrolladas durante el presente año, de acuerdo con lo dispuesto en los Estatutos de la Compañía y las reglamentaciones legales vigentes.

1.- El entorno económico internacional que afectó a la empresa fue marcado principalmente por la pérdida de valor del Dólar frente al Euro, lo que definitivamente es un problema incontrolable por nosotros y cuyo impacto se ve reflejado inmediatamente en el costo de las importaciones de material vegetal que representan alrededor de un sesenta por ciento de nuestros costos totales y que de manera inmediata cambian los montos de las facturas de nuestros proveedores Holandeses, que están en Euros.

La tendencia del tipo de cambio Dólares a Euros desde el momento en que inició la empresa es claramente al alza y sale fuera de todo pronóstico, tomando en cuenta que en Mayo del año 2004, la cotización era de 1,21 Dólares por Euro y al cierre del año 2006 alcanzó cifras que rodeaban los 1,32 Dólares por Euro lo que ejemplifica claramente el problema que se está tratando.

Por otro lado podemos observar que los precios de los Lirios que exportamos a nuestro principal mercado que es Estados Unidos, no han sufrido mayores variaciones lo que complica los márgenes que se tenían en el pasado.

El punto favorable es que para Holanda que es el mayor productor de Lirios le ha sido casi imposible el exportarlos a Estados Unidos.

En consecuencia se ve una clara tendencia de Estados Unidos de depender en su totalidad de Ecuador, Colombia y Costa Rica para suplirse de este producto.

En el mercado mundial de Lirios se ve una clara distribución de la oferta y la demanda. En Europa sigue siendo el principal suplidor Holanda, en el Asia la producción local abastece totalmente el mercado y en Norte América los principales ofertantes siguen siendo los países descritos anteriormente.

Como resultado tenemos que encontrar nuevos mercados no es tan sencillo tomando en cuenta estos factores, la competitividad de nuestro lirios se ve afectada por los altos costos de transporte que limitan el acceso a estos mercados en donde ya se nota una clara participación zonal de cada continente.

Por todo esto es un riesgo muy grande el que no se logren acuerdos por parte de Ecuador para seguir beneficiándose de preferencias arancelarias con países como Estados Unidos. La renovación de la ATPDA y el enfrentar con seriedad el TLC, se convierten en prioridades para las empresas que exportan a Norte América.

El costo del material vegetal ha sido nuevamente afectado por la escasez de bulbos en Holanda lo que ha incrementado sus costos desde el año 2004 en casi un cincuenta por ciento.

Esperamos un alza significativa de precios en el año 2007 de nuestros lirios por todos estos factores que hemos analizado anteriormente.

Lo que nos permitirá seguir manteniendo la empresa a flote.

2.- Las ventas han sido constantes durante todo el año y ya se puede pensar en relaciones más estables con nuestros clientes.

La cartera de cobros sigue manteniendo un período aproximado de 50 días en promedio y no hemos tenido situaciones incobrables.

3.-Durante este ejercicio fiscal no se ha escriturado aumentos de capital, ni reformas a los estatutos sociales, y se convocó a una junta extraordinaria para la elección de Gerente General y Presidente.

4.- La nómina ha sufrido ligeras bajas y altas durante este período, sin que tengamos conflicto de carácter laboral, más bien existen buenas relaciones industriales las mismas que han sido compensadas con paseos al personal , el agasajo navideño y cumpleaños que implica erogaciones importantes, pero que ayudan a mantener el balance entre patrono y trabajadores.

5.- La producción en curso se puede determinar que definitivamente es un éxito y se deben mantener los esfuerzos de mercadeo para poder comercializarla sin dificultades y alcanzar nuestras metas de precios.

La consistencia en calidad y volúmenes nos han calificado como uno de los principales ofertantes de lirios en nuestro país.

El problema más grave que enfrentamos fueron las pérdidas que sufrimos a causa de una inundación que se presentó en el mes de abril y que mermó en un treinta por ciento la producción que se tenía planificada para el día de la madre.

6.-La empresa está todavía en un proceso claro de inversión y como era previsto no es posible todavía obtener utilidades. Lo que se ha logrado es apalancar positivamente a la empresa.

Hay que recalcar que hemos invertido en la construcción de media hectárea totalmente nueva de invernaderos con riego por goteo y con estructuras de sombreo , lo cual nos permitirá incrementar en un veinte y cinco por ciento nuestras ventas para el año 2007.

Para el año 2007 esperamos el crecimiento de una hectárea más para duplicar el programa de lirios Asiáticos.

7.- No hemos recurrido a préstamos y nuestras deudas son principalmente con socios y proveedores.

Al finalizar mi informe debo presentar ante la Junta General mi agradecimiento por la confianza que han depositado en esta Administración, y hago votos por el éxito de la empresa y de los señores socios.

Atentamente,



Santiago Hernán García De Los Reyes  
Gerente General  
Sisapamba S. A.