

15 3 59 6

Tabacundo, 15 de marzo del 2006

Señores
ACCIONISTAS DE
BUSINESPROVSA S.A.
Presente.

De mis consideraciones:

Cumplo con la obligación de los estatutos, y presento el informe correspondiente al período de enero a diciembre del 2006, en lo relacionado a los puntos más importantes y sobresalientes ocurridos en el período al que hago referencia.

ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO DE ROSAS.

Desde ya algunos años atrás, la situación política y económica del país, han venido sufriendo un deterioro permanente lo que ha obligado a muchas empresas a cerrar sus puertas, sin embargo es claro que ustedes, señores accionistas, creen todavía que hay mucho por hacer aquí, y que en ningún caso hay que darle la espalda a nuestra tierra. Sabemos que el negocio de rosas no es fácil, pero una correcta administración de los recursos de la empresa, ayudarán para que el negocio comience a generar utilidades, que es en realidad lo único que nos mantendrá en batalla.

Debido a las variedades que mantiene la finca, nuestro negocio, lo hemos basado principalmente en la elaboración de bouquets, que tiene como principal fortaleza el hecho de que este tipo de producto no exige variedades de primer orden, lo que si exige son una buena combinación de colores, exigencia con la que nosotros cumplimos a cabalidad.

SITUACIÓN DE BUSINESPROVSA S.A.:

Para empezar a revisar la situación de la compañía, debemos recordar lo sucedido en el 2005, en donde nuestra situación económica pasa por una iliquidez tan alta, que nos obliga a dejar impagos una serie de obligaciones como por ejemplo al IESS y al SRI, debemos recordar que esto se presenta por el deterioro que sufre las plantas durante ese verano, llevándonos a obtener una producción tan baja que su venta no cubría ni el mas elemental de los costos fijos.

Les quiero también recordar que la empresa realiza una inversión en el crecimiento del bloque 8, el cual se incrementara a la producción a partir de mayo del 2007.

Con estos hechos, empezaré el análisis del 2006. 2 - MAYO 2007



La situación de la empresa durante el año 2006, es muy similar a la del año anterior, pues empieza el año con una producción y ventas realmente importantes, con lo que conseguimos no fallar el pago de nuestros costos fijos, e incluso pagar al banco las cuotas de los meses de marzo y junio, esto se debe en primer lugar, a la recuperación productiva de la plantación y al hecho de que durante los eventos mas importantes del negocio se consigue una venta total de nuestro producto a unos precios muy aceptables .

A pesar de lo antes mencionado, las obligaciones con el IESS y SRI del año anterior, no pudieron ser cubiertas en el primer semestre ya que como mencione los ingresos extras obtenidos en el semestre se destino al pagar las respectivas cuotas del banco.

Esta situación se agrava mas durante el segundo semestre, en razón a que los problemas del año anterior se repiten este año, es decir las plantas sufren el estrés del verano, ya sea por falta de plástico en los invernaderos o por algunos trabajos que no se realizaron, con lo cual se produce una baja muy significativa en la producción de rosas que comenzamos a sufrir una iliquidez tan fuerte que nuevamente nos afecta con atrasos en los pagos, situación que se vuelve muy precaria, de modo tal que por ejemplo: para fin de año no había el dinero para cancelar sueldos que ya estaban atrasados.

En un año y medio de vida de la compañía hemos tenido 8 meses durante los cuales, los ingresos han sido tan bajos, y con unos pagos tan altos al banco, que lo único que hemos conseguido es un endeudamiento con terceros, que solamente la capitalización de la empresa por parte de los accionistas nos ayudaría a continuar con el negocio, de no existir esa capitalización, estoy seguro que las deudas nos obligaran a cerrar el negocio.

La pregunta que seguramente se hacen es si conviene capitalizar la compañía sabiendo que tanto en el verano del 2005 como en el del 2006, la plantación llega a un estado producción tan malo que agranda el hueco económico existente.

Por este motivo la gerencia ha contratado a un ingeniero agrónomo con el fin de que su experiencia y trabajo, no permita la repetición de esa caída de la producción en los meses de verano del siguiente año.

Por otro lado, nuestra florícola empieza su existencia con un inventario de 307000 plantas y durante este año, se consigue un aumento a 340000, las mismas que empezaran su etapa productiva en el 2007, esto lograra un ingreso operativo adicional que acompañado a las expectativas de producción que nos ofrece el ingeniero agrónomo, esperamos que el próximo año sea el principio para lograr la estabilidad económica que su inversión requiere.

Antes de cerrar el presente informe, me corresponde comunicarles que estamos haciendo las gestiones respectivas con el IESS para lograr un acuerdo que nos permita el pago de nuestra deuda con la institución, al igual que aunque de a poco estamos pagando algo de la deuda con el SRI, con el fin de ponernos al día en nuestras obligaciones.

Dejo en sus manos los respectivos informes financieros, los cuales reflejan la real situación de la empresa, en caso de alguna duda estoy listo a responderla y esperando que su respuesta sea concluyente.

La gerencia se encuentra muy contenta con todo el grupo de personal administrativo, las cuales siempre están prestas a ayudar y colaborar incondicionalmente.

Esperando que el presente informe cubra sus expectativas quedo de ustedes



Mauricio Calisto I.
Gerente General