

154749

Quito, 28 de abril de 2.008.

INFORME DE GERENCIA

Señores accionistas de AGRÍCOLA AGRONATURA S.A.

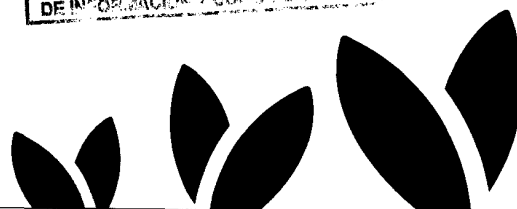
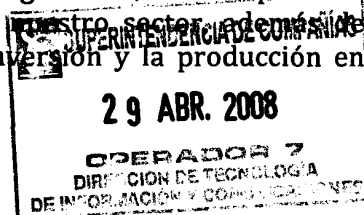
De conformidad con los Estatutos de la Compañía y por disposición expresa de la Superintendencia de Compañías, me permito presentar a Ustedes las actividades relacionadas con el período económico del año 2007, informe que lo definiré en cinco puntos que en mi criterio son los más importantes.

- Economía ecuatoriana y el sector florícola en el año 2.007.
- Informe Administrativo
- Informe Económico
- Informe Comercial
- Proyecciones.

ECONOMIA ECUATORIANA EN EL 2007

El sector floricultor se ha mantenido como el tercer sector económico del país, considerando su aportación al PIB, el mismo que genera un importante ingreso de divisas junto a otras actividades productivas tradicionales como banano, turismo, petróleo entre otros. La inflación se registró en el 3.32% al final del año y un incremento en el PIB del 2.65%.

Las cifras económicas a diciembre del 2007, por su parte determinan que la economía ha crecido pero a menor ritmo que los países vecinos lo cual es preocupante. Estimamos prioritario para el nuevo gobierno, tomar políticas económicas coherentes que sustenten e incentiven a nuestro sector, además de generar confianza y un clima de paz que motive la inversión y la producción en



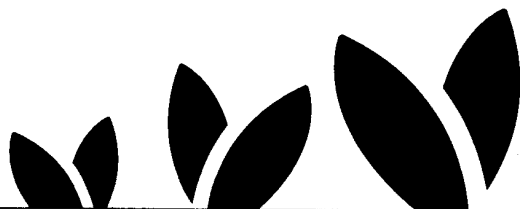
general dentro del país para poder alcanzar niveles aceptables de crecimiento económico y bienestar social.

El sector floricultor ha mantenido un crecimiento durante el año 2007. Sin embargo ha existido un clima de nerviosismo e incertidumbre generada por la política exterior del nuevo gobierno, y mucha rigidez en sus posiciones frente a tratados y convenios como las Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA) con nuestro mayor mercado como es los Estados Unidos de América.

INFORME ADMINISTRATIVO

La estructura administrativa se ha mantenido durante este año de una forma simple y plana considerando las necesidades de la empresa y tomando en cuenta las perspectivas de crecimiento para el próximo año. Sobre esta estructura de equipo de trabajo, cada uno de los departamentos con sus respectivos colaboradores ha llevado adelante la tarea de mantener la consistencia en el orden y cumplimiento de los procesos y políticas de trabajo establecidos por la Gerencia. Es así que en este período no se ha contratado más personal para las jefaturas en las áreas de Cultivo, Post cosecha, Ventas, Contabilidad y Recursos Humanos. Debo recalcar el alto espíritu de trabajo y responsabilidad en todo nuestro personal. El personal total de la empresa es de 110 personas que nos da un promedio de 11 personas por hectárea, tomando en cuenta las nuevas hectáreas vegetativas que empezamos a construir en noviembre. Este número de personas está debajo del promedio del sector. En todo caso estimamos pertinente contratar más gente de cultivo y de post cosecha en el 2008 una vez que la producción de estos bloques empiece.

La utilización del software tanto para el área de contabilidad y recursos humanos así como para producción y ventas ha tenido como resultado la optimización y eficiencia de las diferentes áreas, así como la toma de decisiones para cumplir con nuestras metas inmediatas y futuras. Estimamos que debido a los avances tecnológicos alcanzados en los últimos años por proveedores de programas de este tipo trataremos de implementar un nuevo sistema integrado de contabilidad, bodega, compras, bancos, tesorería y costos, el mismo que nos ayudaría a un mejor control general de los ingresos, costos, y un mejor manejo de los procesos para optimizar el trabajo del personal y evitar errores en estas áreas.



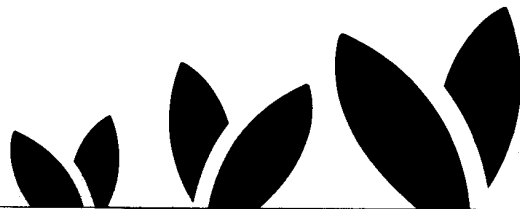
INFORME ECONOMICO Y DE GESTIÓN

En referencia a este punto y que es de interés de todos, pongo en su conocimiento ciertos índices que demuestran la situación real de la empresa, según se desprenden de los estados financieros.

ACTIVOS	2.149.049,26
PASIVOS	1.453.931,33
PATRIMONIO	695.117,93
VENTAS	1.238.847,98
COSTOS Y GASTOS	1.251.216,33
PÉRDIDA EJERCICIO	(12.368,35)

Durante el período comprendido entre el 1 de enero de 2007 y 31 de diciembre de 2007 la empresa ha tenido que solventar varios problemas inherentes al negocio y a los embates del tiempo. Las reparaciones y mantenimiento de los activos se mantuvieron de acuerdo al programa durante todo el año. Se hizo mejoramientos en los sistemas de sanidad vegetal comprando una bomba portátil lo que nos ha permitido optimizar el uso de los pesticidas, agroquímicos e incluso algunos fertilizantes. Las reparaciones de los invernaderos, re tensado de alambres, y cambio de pambiles también han tenido un costo alto durante el año 2007. La empresa obtuvo un crédito a largo plazo con LAAD Américas, por USD \$ 750,000, con lo cual se canceló el anterior crédito existente en el Banco del Pichincha y con la liquidez restante aparte de un nuevo período de gracia que hemos negociado, pudimos crecer en 2 invernaderos que entrarán a producción en el año 2008. Esta nueva área nos ayudará a incrementar las ventas y llegar a manejarnos dentro de parámetros rentables.

Se han hecho importantes inversiones en la construcción de una caseta para el sistema de riego, adecuación de invernaderos, adquisición de materiales básicos de post cosecha y cultivo lo cual ha generado un importante egreso de recursos. La contratación de un nuevo Técnico de Cultivo ha sido un acierto, quien ha hecho un



trabajo importante en la recuperación del cultivo y se han reemplazado varias plantas que estaban en malas condiciones.

También durante el verano Agronatura S.A. soportó vientos inclementes, los que provocaron el levantamiento y destrucción de algunas naves de los invernaderos y de los plásticos de la finca, lo cual provocó pérdida en la producción ya que la flor quedó durante algún tiempo a la intemperie causando que pierda sus condiciones para calificar como flor de exportación y debimos venderla en el mercado local como flor de segunda calidad. Sin embargo los problemas fueron menores que los registrados anteriormente y esperamos poder seguir con el programa de mantenimiento para minimizar el impacto de las fuertes temporadas de vientos que azotan a la zona de Cananvalle.

Debo manifestar que a pesar de existir una pérdida, es significativamente menor a la registrada al año anterior y la empresa ha podido cumplir con sus obligaciones bancarias, comerciales tributarias y con el personal a cabalidad.

INFORME COMERCIAL

El año 2,007 fue un año bueno comercialmente para nuestra empresa, en el cual la marca de Agronatura se ha consolidado en el mercado. Hubo una demanda creciente durante todo el año del producto y tenemos pensado estabilizar este crecimiento gracias a la consistencia de la flor y en la calidad y servicio que como finca podemos ofrecer. Se logró un importante crecimiento en las ventas versus el año 2006 debido a una mejor calidad de la flor y mayor producción lo que redunda en mayores ingresos para la empresa.

PROYECCIONES

En año 2.008 AGRÍCOLA AGRONATURA S.A. tiene importantes retos y proyectos a realizarse. El constante incremento en los costos de los insumos es una preocupación general del sector, y más aún para nosotros como una empresa emergente, tendremos que mantener constante control y estrategias sobre las compras, uso y consumo de todos los insumos que el giro de negocio requiere.

Con nuestra área de cultivo incrementada en cerca de 2 Has. Llegamos ya a 10.2 hectáreas bajo invernadero. Esto requiere de mayor cantidad de personal para el manejo de mayor área y producción. A pesar de esto estimamos seguir



manteniendo el esquema de un número óptimo de trabajadores por hectárea como lo hemos venido haciendo hasta la fecha. Con este crecimiento Agronatura podrá afrontar de mejor forma nuestras obligaciones y la recuperación financiera de la finca.

Tendremos inversiones importantes en la parte de riego y también continuaremos con el mantenimiento de los activos proyectando importantes inversiones en los invernaderos antiguos, cuyo deterioro por el paso de los años los convierte en una preocupación permanente para la Administración y la Gerencia Técnica. Además seguiremos con un plan de cambio de variedades y recuperación de áreas sub-utilizadas. Otras áreas que daremos mantenimiento son el cable vía, la compostaría, las barreras corta vientos, sistema eléctrico, entre otros. Esto requerirá de mayores esfuerzos para aprovechar de la mejor forma el trabajo y desempeño general.

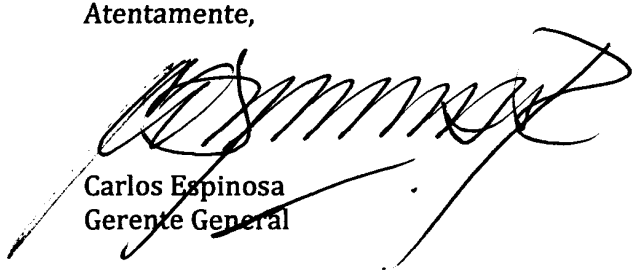
CONCLUSIONES

Para la administración cada año significa un periodo lleno de expectativas y metas por cumplir, un tiempo de retos y esfuerzo constante de todos los niveles no solo de mantener y sobrepasar los estándares actuales de producción y calidad, sino de maximizar cada vez la calidad de nuestro producto y buscar un espacio en el mercado mundial y ser reconocidos como exportadores de rosas de primera calidad.

Para esta administración es y será siempre un compromiso el tratar constantemente de retribuir a través de resultados la confianza depositada por ustedes.

Espero haber satisfecho todas las inquietudes, para lo que adicionalmente pongo a disposición toda la información y registro de respaldos contables que sustentan la información.

Atentamente,


Carlos Espinosa
Gerente General

