

## INFORME DE LABORES DEL AÑO 2007.

37350

Señores accionistas:

Cumplo con informar a Ustedes acerca de lo ocurrido durante el año 2007.

El ingeniero Rafael Chiriboga sigue al frente del área técnica de la empresa.

El mes de enero, como siempre, es bastante inestable debido a que los clientes realizan sus compras en forma normal a partir de 6 de enero. Sus pedidos son escasos debido a la incertidumbre, que les representa el Valentín.

En lo concerniente a Valentín, se procedió como todos los años en el mes de noviembre anterior con los pinches establecidos, tanto para variedades rojas como colores; pero los resultados obtenidos fueron muy pobres, en cuanto a cantidad de tallos, apenas se vendieron 143,778 tallos frente a los 230,208 tallos del año anterior. Los resultados no fueron halagadores, debido a factores de índole técnico y condiciones climáticas.

Esto produjo unas ventas de \$ 64.651,82 frente a los \$ 105.751,12 del año 2006, como se sabe, los resultados de Valentín son aproximadamente 20% o 30% del total de las ventas del año. Además permiten financiar y pagar gran parte de las deudas que la empresa mantiene, tanto con proveedores como con la CFN.

Durante los meses de marzo y abril mejoró la producción de la finca en comparación con los 6 meses anteriores, que han sido bajas en relación con lo que debería producir la finca.

Se planificó un mini pinch para la época de Madres (finales de Abril y primera semana de mayo) con lo que las ventas se incrementaron.

A nivel mundial, se ha suscitado un común denominador, la falta de producción en la Industria, debido a factores como:

- Invierno intenso en la serranía ecuatoriana, con altas precipitaciones fluviales
- Poca demanda de flor en los mercados internacionales.
- Baja producción en la industria florícola ecuatoriana.

Normalmente, durante el verano en el hemisferio Norte, la demanda de flor en Estados Unidos y Europa es muy baja y las fincas en Ecuador y Colombia deben desechar o enviar al mercado local sus producciones, pero este año ha sido distinto, ya que al no existir abundante oferta se ha podido negociar y mover las producciones no abundantes de las fincas.

Esperábamos que a partir de Septiembre, los mercados internacionales tuvieran un repunte, pero se ha mantenido la inestabilidad y incertidumbre que no permite mejorar nuestros ingresos.

Adicionalmente, debemos citar que los Estados Unidos (principal mercado de Rioroses) se encuentra sumido en una fuerte recesión, fenómeno que lleva a que los compradores reduzcan sus gastos en productos suntuarios o no indispensables, como es el caso de las flores.

Por otra parte, el invierno en la serranía ecuatoriana ha sido permanente, excepto 3 semanas en agosto, que no ha llovido, lo cual ha afectado negativamente en los ciclos productivos y en la falta de luz (elemento sumamente necesario para los procesos vegetativos). Estos aspectos, adicionados a la poca producción que la finca ha desarrollado durante todo el año, acentúan los problemas financieros de la empresa.

En los meses de Septiembre y Octubre se planifico otro mini pinch para la época de Diciembre, en variedades rojas y blancas.

En el mes de Octubre se empezó con las labores de planificación y realización de pinches para el periodo de Valentín 2008, se realizaron cálculos para cosechar aproximadamente 200.000 tallos, entre rojos y colores.

En el mes de diciembre, se ha mantenido la tendencia en lo concerniente a producciones baja, pero se compensó con la producción inducida por el mini pinch de de septiembre y octubre, que ha ayudado en las ventas.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las ventas de los años 2006 y 2007 :

2006		
MESES	TALLOS EXPORT	VALOR USD
ENERO	112.257	\$ 23.735,00
FEBRERO	142.603	\$ 29.927,97
MARZO	121.148	\$ 23.546,90
ABRIL	135.579	\$ 24.446,08
MAYO	162.977	\$ 32.330,13
JUNIO	177.391	\$ 28.596,34
JULIO	124.590	\$ 19.690,70
AGOSTO	105.047	\$ 17.472,94

SEPTIEMBRE	110.461	\$ 18.173,21
OCTUBRE	100.537	\$ 16.660,80
NOVIEMBRE	126.412	\$ 20.602,50
DICIEMBRE	141.977	\$ 27.008,58
	<b>1.560.979</b>	<b>\$ 282.191,15</b>

2007		
MESES	TALLOS EXPORT	VALOR USD
ENERO	131.918	\$ 23.186,79
FEBRERO	112.709	\$ 24.290,60
MARZO	151.757	\$ 29.290,44
ABRIL	165.623	\$ 31.541,61
MAYO	206.770	\$ 36.686,83
JUNIO	166.968	\$ 30.225,81
JULIO	192.000	\$ 33.958,05
AGOSTO	115.327	\$ 20.592,54
SEPTIEMBRE	98.954	\$ 17.955,37
OCTUBRE	101.140	\$ 19.186,45
NOVIEMBRE	164.295	\$ 28.776,98
DICIEMBRE	148.277	\$ 28.980,49
	<b>1.755.738</b>	<b>\$ 324.671,96</b>

#### VENTAS DE VALENTÍN

2006		
MESES	TALLOS EXPORT	VALOR USD
ENERO	29.154	\$ 9.908,16
FEBRERO	201.129	\$ 95.842,96
	<b>230.283</b>	<b>\$ 105.751,12</b>

2007		
MESES	TALLOS EXPORT	VALOR USD
ENERO	23.740	\$ 12.357,99
FEBRERO	120.038	\$ 52.293,83
	<b>143.778</b>	<b>\$ 64.651,82</b>

## **VENTAS TOTALES INCLUIDO VALENTÍN**

<b>2006</b>	
<b>1.791.262</b>	<b>\$ 387.942,27</b>

<b>2007</b>	
<b>1.899.516</b>	<b>\$ 389.323,78</b>

Aspectos importantes a mencionar:

- Durante el año 2007, se procedió al cambio de las mangueras de goteo, que no habían sido reemplazadas desde que la empresa inicio sus actividades, este rubro se canceló mediante aporte de Ramiro Chiriboga C., y se compró a la empresa Israriego. Las tuberías antiguas presentaban taponamientos en los goteros que no permitían una correcta y uniforme alimentación a las plantas.
- Se procedió a la compra de tubería galvanizada para el cambio de estructuras, en los invernaderos de estructura mixta (bases de tubo galvanizado y cerchas de madera), ya que las cerchas originales cumplían su tiempo de vida (inferior a las metálicas) o por las condiciones climáticas duran menos tiempo y se rompen, además que destruyen los plásticos de los invernaderos. Este rubro se canceló mediante aporte de Ramiro Chiriboga C.
- Se compró un nuevo equipo de riego y fertilización a la empresa Agroconsultores, cuya función es regular la conductividad eléctrica y el PH de la solución de riego. Este equipo entro a funcionar a total capacidad en los meses de noviembre y diciembre. Con la ayuda de este equipo se busca una correcta y mejor nutrición para las plantas, y que refleje en mejoras de producción. Este equipo fue adquirido con aportes de los hermanos Chiriboga Cordovéz y cancelado por Hernán Chiriboga.

El Volcán Tungurahua ha continuado con su proceso de erupción, con periodos de calma e intensificación.

Analizando las condiciones financieras que se iban dando en la empresa, se buscó con la CFN conseguir mejores condiciones para el financiamiento de la deuda que mantiene Rioroses. Se ha buscado que por motivos de la erupción del Volcán se pueda condonar la deuda o diferir la deuda, pero esto ha sido imposible.

Se agradece la ayuda financiera del señor Ramiro Chiriboga Cordovez, ya que financió el pago de los dividendos y buena parte de la operación de Rioroses.

Debo mencionar que la empresa requiere de ingresos netos para su funcionamiento de \$35.000 mensuales, valores que no han sido posible de alcanzar, debido principalmente a las bajas producciones.

Debo mencionar que hasta el cierre del año, no se ha logrado alcanzar los objetivos de producción ofrecidos por el Ing. Rafael Chiriboga ( 8000 tallos exportables por día) en forma permanente, lo cual ha llevado a problemas financieros que han sido continuamente subsanados y apoyados por Ramiro Chiriboga C.

Atentamente,



Ramiro Chiriboga Cordovéz

Presidente Ejecutivo

RIOROSSES CIA. LTDA.