

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA DE EQR EQUATOROSES C.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.009

De conformidad con lo que disponen los estatutos Sociales de la Compañía, así como lo que obliga la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Presidente Ejecutivo, presento a la junta de accionistas, el informe de las principales actividades de la compañía, así como los balances de situación y las cuentas de resultados, correspondientes al ejercicio económico del año 2.009.

1. ASPECTOS GENERALES

Las actuales circunstancias internas sociales y especialmente políticas que vive nuestro país y la gravísima crisis económica mundial hace que se vuelve incierto el poder pronosticar cual será el comportamiento de nuestra economía.

El año 2.009 fue un año complicado a todo nivel y prueba de eso fue el pobre crecimiento de la economía ecuatoriana, adicionalmente la crisis mundial que se sintió durante el año complicó aun más el panorama.

El año 2.009 trajo consigo inestabilidad económica, un desconcierto generado por el escenario político nacional, otro año de elecciones, las pocas medidas económicas tomadas por el gobierno que parecería sigue en una continua campaña política, la pobre actuación de la Asamblea Nacional Constituyente en la elaboración de la nueva constitución del país, y otros aspectos políticos propiciaron un ambiente de inestabilidad económica y social.

La inversión interna se expandió ya que durante la gran parte del año 2.009 el precio del petróleo ecuatoriano se ubicó en alrededor de US\$70.00, dando la oportunidad de cumplir algunas de las promesas de campaña del ejecutivo, sin embargo la inversión externa se redujo por la poca claridad en el área jurídico del país. El área de mayor crecimiento en la parte laboral fue el sector público donde básicamente el incremento fue más del 17%.

El crecimiento del país estuvo por debajo del crecimiento del continente que en promedio estuvo en 2,38%. En el 2.009 el Ecuador obtuvo un crecimiento del PIB del 2,04% es decir más de un punto porcentuales por debajo al alcanzado el año anterior. Se estima que para el 2.010 el PIB estará alrededor del 4,2%. Este crecimiento se obedeció principalmente a los altos precios el petróleo y al desmedido gasto público. Al considerar los factores que más aportaron al crecimiento del país tenemos que las recaudaciones tributarias lideran la lista por una eficiente trabajo del Servicio de Rentas internas, aunque en algunos casos algo autoritario, seguidas por el comercio, la industria de la construcción que empieza a sufrir y las remesas del exterior que sin duda se verán muy afectadas durante el 2.010 por la todavía importante crisis mundial y en especial por la que atraviesan dos países claves de los migrantes Ecuatorianos como son los EEUU de América y España. Sin duda los altos precios del petróleo, aun cuando más bajos que los del 2.008 y de los bienes exportados por el Ecuador ayudaron que el año tenga un resultado aceptable. La relación del PIB sobre la deuda es de alrededor del 14%.

La demanda interna se incrementó en términos reales en 2,95%, igual comportamiento tuvieron las importaciones que registran un incremento del 2,12%, mientras que las exportaciones decrecieron un 4,0% principalmente atribuido al sector petrolero.

En el año 2.009, la inflación cerró en 7,95% es decir casi 1puntos porcentuales por debajo al año anterior, con niveles inflacionarios internacionales aceptables pero superiores a los conseguidos en años anteriores. Si bien es cierto las tasas de interés están todavía altas, se estima que para el año 2.010 bajen en promedio aproximadamente en un punto porcentual, logro que será posible por la intervención del gobierno nacional y por la crisis mundial.

Las tasas de interés han mostrado una tendencia de decrecimiento, en diciembre del 2.007 la tasa de interés activa se encontraba en 10.72% mientras que para el mismo mes el 2.008 estaba en 9.14% y en el 2.009 estaba en 9.35%. Otro indicador importante es la tasa de desempleo que en el mismo período se incrementó en casi dos puntos porcentual de 7.5% en Diciembre del 2.008 a 9.4% en el 2.009.

2. PRODUCCION

En el año 2009 la producción total de tallos producidos fue de 15.247.272, siendo la exportada únicamente 12.630.527 tallos.

El número de tallos presupuestados, para el año 2009 fue de 16.288.011; con algunos cambios realizados durante el 2009 y que a continuación se detalla, el presupuesto modificado y tomando como base el original quedó en 15.903.412 tallos:

1. Por condiciones de suelo, se transplantó la variedad Dessire de San Luís a San José; la producción estimada perdida de estas plantas fue de 64.610 tallos.
2. Se erradicó 8.775 plantas de la variedad Versilla del bloque 6B; la producción estimada de estas plantas fue de 80.028 tallos.
3. Se erradicó 11.100 plantas de la variedad Forever Young en el mes de junio y 9.620 en el mes de septiembre; la producción estimada de estas plantas fue de 39.966 tallos.
4. Pinch a mesa el 15 de noviembre de 18.174 plantas de Red Sensation; la producción estimada de estas plantas fue de 28.170 tallos.
5. Al no pincharse a mesa la variedad Classy a pesar que se considero esta actividad para el 2009, se obtuvo una producción adicional al presupuesto de 103.533 tallos.
6. Entre el mes de junio, julio y agosto se utilizó 137.907 tallos de la variedad Freedom como porta yemas para la injertación aproximada de 414.245 patrones y 1.400 tallos de la variedad Roselle vendidos como porta yemas.
7. Pinch a mesa en noviembre de 1.04 has. (bloques 4A, 10B y G1) de la variedad Freedom que en el presupuesto original no estuvo considerado este manejo; la producción estimada de estas plantas fue de 136.051.

La diferencia por los manejos o erradicaciones realizadas durante el año 2009 y que no fueron consideradas en el presupuesto, es de 384.599 tallos menos al presupuesto original; quedando de esta manera un presupuesto de 15.903.412 tallos...

Por lo anterior la diferencia negativa de producción versus el presupuesto es de 656.140 tallos, equivalente al 4%.

El número de plantas productivas a diciembre de 2009 fue de 19.646.289 (total año), dando una productividad general de 0.783 y exportada de 0.643 tallos/planta/mes.

La productividad general (tallos/planta), se ve afectada por:

- La erradicación de plantas a partir del 17 de diciembre y que constan durante todo el mes como plantas productivas, ejemplo: Hollywood, Vivaldy, Anastasia, Nikita, Rossini, Timelss, Tropical Amazon, Valencia, Aalsmeer G., Anna, Lina, Luxor, Montecarlo, Pailine, Sensuela, Tabasco, Friendship, Limbo, Malibú y Versilla.
- El manejo en pinch a mesa de la variedad Classy y Red Sensation en la productividad acumulada tiende a disminuir por efecto de competencia de tallos y meses improductivos.
- Las siembras a una mayor densidad disminuyen la productividad en relación a tallos/planta/mes, pudiendo mejorar la productividad por metro cuadrado.

La producción estimada para las temporadas de Valentín y Madres se cumplió al 100% de acuerdo a las fechas indicadas y en forma proporcional que facilitó los procesos diarios en cultivo y poscosecha; no hubo problemas fitosanitarios y la flor fue de buena calidad.

En cuanto al clima no hubo mayores problemas siendo este año seco con pocas lluvias durante los meses de marzo, abril y mayo lo que ayudo durante la temporada de madres, cumpliendo todos los pedidos de 1-800 sin compra de flor.

ERRADICACIONES Y SIEMBRAS.

Luego de un análisis agronómico y comercial se erradicaron las siguientes variedades: Classy 3.37 has. en febrero y 1.32 has. en mayo. Red Sensation 0.35 has. en febrero. Versilla 0.131 has. en marzo.

Por condiciones desfavorables de suelo, se realizó el trasplante de la variedad Dessire de la finca San Luís a San José, adaptándose de mejor

forma y obteniéndose buenos resultados. De igual forma se erradico la variedad Forever Young en San Luís y fue sembrada nuevamente en San José (0.132 has.), con mejores resultados.

A partir del 17 de diciembre se erradico: 1.81 has. en San José con las siguientes variedades: Anastasia, Hollywood, Nikyta, Rossini, Tímeles, Tropical, Valencia, Virginia y Vivaldi. 3.06 has. en San Luís con las variedades: Aalsmeer G., Anna, Lina, Luxor, Montecarlo, Pailine, Sensuela, Tabasco, Friendship, Limbo, Malibú, Versilia y Tímeless.

A pesar que no se planifico las siembras de la variedad Freedom para el año 2009 en el mes de marzo se tomo la decisión de sembrar patrones en los bloques dejados por Classy luego de Valentín y Madres, por lo cual fue necesario preparar el suelo, sembrar patrones e injertar la variedad en una superficie de 5.04 has. (394.519 plantas), la primera producción se planifico para el Valentín 2010. Las densidades utilizadas en Freedom son de 75.500 plantas por ha. en los bloques 4A, 10B, y G1 (siembras iniciales), en el resto de bloques de San José se siembra a una densidad de 86.000 plantas por ha. y en San Luís 82.000 plantas por ha. siendo el objetivo aumentar la producción por metro cuadrado en la temporada de Valentín 2010. Las yemas utilizadas para la injertación fueron de la misma finca.

En el mes de septiembre se inicia la propagación de patrones Natal B.

En el mes de mayo se inicio la producción y exportación de Calas sembradas en el bloque 5A, cultivo que al momento ha dado buenos resultados.

RIEGO Y FERTILIZACIÓN

Se mantiene los procesos y recomendaciones técnicas para bajar la dureza y el PH del agua, especialmente con el agua del pozo.

En la finca San Luís continuamos atenuando el problema de clorosis en las plantas por efecto de salinidad y PH del suelo con aplicaciones de fertilizantes foliares y quelatos al suelo.

Se mantiene el sistema de riego inicial, renovándose únicamente goteros en mal estado y dando mantenimiento al sistema en general.

PLAGAS Y ENFERMEDADES

Por la experiencia adquirida, el tema de enfermedades no ha sido un problema económico, obteniéndose buenos resultados en el control de las mismas; en cuanto a plagas hemos tenido dificultades en el control de ácaros, lo que ha obligado a un aumento en el consumo de agroquímicos para el control. Continuamos haciendo aplicaciones de productos químicos, orgánicos, compost y microorganismos benéficos para el control de nemátodos en San José. No hubo mayores problemas en cuanto a pájaros a pesar que fue un año seco.

Los costos por el consumo de agroquímicos fue de \$1.884 por hectárea promedio año; el 51% corresponde a fertilización y un 20% a pesticidas, un rubro muy importante este año fue el uso de abonos orgánicos y correctivos del suelo para las siembras de 5 has. de Freedom, aumentando de esta manera el costo promedio.

PERSONAL

A nivel de supervisión renunciaron 2 personas, cargos que se eliminaron, continuado de esta manera con la reducción de personal.

El departamento trabajo con 209 personas, 92 en San Luís y 117 en San José, en mantenimiento se mantuvo las 8 personas.

Continuamos con los programas de FLP, Flor del Ecuador y la BASC, por lo que se sigue realizando esfuerzos técnicos y administrativos con el objetivo de mantener y mejorar los mismos, continuamos con los trámites para la obtención de la Certificación Medio Ambiental. A todo nivel, se ha incrementado los cursos y charlas de capacitación al personal de la Empresa.

En otros aspectos:

Se realizó el cambio de plásticos en 20.9 has para cubiertas y 5.9 has para cerramientos; la duración máxima de los plásticos de invernadero actualmente es de 2.5 años.

3. MERCADEO

Se mantiene el convenio de que el 100% de la comercialización lo hagamos a través de nuestra filial Farm Direct Corporation, ubicada en Miami Florida y también con oficinas en Quito.

Los resultados aunque lentos, notan una franca mejoría en el portafolio de clientes. Se espera que durante el 2.009 se consolide esta empresa. Esta estrategia permitirá a EQR enfocarse en la producción de rosas de la más alta calidad, y por ende tener una mayor eficiencia en su producción.

Durante el 2009 se ha logrado mantener la tendencia positiva en cuanto a precio promedio, factor importante porque va en contra de la tendencia nacional.

Las razones principales para que se haya mantenido precios durante el 2.009 son:

A. A través del esfuerzo conjunto con Farm Direct Corporation se ha logrado colocar ordenes de bouquets para su cliente principal, volumen que, debido a la calidad del producto y servicios de las dos compañías, se incremento durante todo el año. Se logró entrar directamente con una importante cadena de supermercados de los Estados Unidos de América.

B. Consecución de nuevos clientes con precios más altos. Alrededor de 23 clientes nuevos en el 2.009 y a la vez eliminación de clientes morosos y de mercado abierto.

C. Ingreso al mercado Ruso. El volumen aún no es representativo sin embargo se han realizado contactos con clientes importantes. Cabe destacar que este mercado tiene precios más altos y trabaja bajo un sistema de pre pago. El incremento vs. el 2.008 fue del 8% en este mercado.

D. Se continúa creciendo con clientes de Europa para retomar un mercado que es muy específico en variedades y del cual hemos estado alejados durante varios años. El cambio de variedades es un factor importante para el reingreso y mantenimiento de dicho mercado. Los mercados más importantes son el Alemán y el Suizo. En Europa ha decrecido el área de producción de rosas, razón por la cual se ha incrementado la importación a esos países..

Condiciones del mercado:

A. La tendencia de no colocar ordenes fijas se mantiene. El alto volumen de producción tanto en Ecuador como en Colombia han hecho que los clientes especulen con cantidades y precios durante todo el año.

B. Cada vez es más marcada la compra por temporadas u ocasiones. Valentín, Madres, Día de la mujer, Navidad, otoño entre otros. Dificultando el movimiento de colores específicos fuera de temporada, siendo los rojos los más perjudicados durante casi todo el año.

C. El mercado, debido a la gran oferta, se ha convertido en un mercado de variedades más que de colores. Los clientes son más exigentes en cuanto a variedad específica y largo. Se ha reducido la demanda de ciertas variedades dependiendo de su color, largo y tamaño de botón.

D. El número de comercializadores sigue en aumento para todos los mercados. Hay una marcada tendencia de creación de comercializadoras en el Ecuador, en especial de clientes Rusos. Los clientes del extranjero consolidan embarques de varias fincas a través de estas comercializadoras para cumplir con todas sus necesidades, sin embargo este factor también ha complicado la cobranza.

Se ha mejorado la recuperación de cartera con los clientes activos al mismo tiempo que se han terminado relaciones con clientes con malos antecedentes de pago y créditos.

Durante Valentín 2.009 y Madres se logró cumplir con altos volúmenes y un bajo porcentaje de créditos. Comenzamos con los programas masivos de bouquets

directo al consumidor a través del cliente más importante de Farm Direct Corporation, solidificando la relación.

Un factor que definitivamente está afectando el normal desenvolvimiento de la empresa es la flor no cosechada. Durante el 2.009 este factor llegó a un nivel record (12%). Sobre este tema se deberá hacer esfuerzos especiales para que durante el 2.010 esta cifra no llegue a más de 6%. Una de las actividades importantes que se está llevando a cabo es la venta a nivel nacional, especialmente a la cadena de supermercados más importante del país.

4. FINANZAS

Durante el ejercicio económico del año 2.009 se muestra una pérdida de US\$ 472.426,37 causada principalmente por un menor volumen de ventas, un mayor costo de mano de obra e insumos, y el alto costo financiero de la empresa, aún cuando se logró en términos generales mejores tasas que el año anterior. Se terminó de pagar la última cuota de la deuda bancaria. Comparado al presupuesto existe una variación de US\$ 323.651,37 negativos.

En relación al año anterior podemos notar las siguientes variaciones relevantes:

- a. Existe una pérdida operacional de US\$ 441.902
- b. Los costos directos se han disminuido en un 5,55 %.
- c. Los costos indirectos se han disminuido en un 3,51 %.
- d. Los gastos financieros se han disminuido un 79,69 %.
- e. El endeudamiento financiero tiene un incremento del 36,61 %.
- f. Se continúa fortaleciendo la operación del Departamento de Compras y de Dimacor generando ahorros en la compra especialmente de insumos
- g. Se ha logrado un interesante nivel en la devolución del IVA por parte del Servicio de Rentas Internas por un monto de US\$ 60.903 aún cuando queda en juicios ante el tribunal fiscal un alto monto que esperamos sea resuelto de inmediato.

Los índices financieros más importantes son los siguientes:

Liquidez:	Razón corriente: Activo Corriente/Pasivo Corriente 66,98 %
	Posición Caja; Caja-Bancos/Pasivo Corriente 17,41 %
Endeudamiento:	Razón de Deuda: Deuda Total / Patrimonio 170,94 %
	Patrimonio Neto / Activo Total 36,91 %
Rentabilidad:	Margen Neto: Utilidad / Ventas – 14,29 %
	Rentabilidad del Capital: Utilidad / Patrimonio – 40,19 %
	Utilidad / Capital Social – 32,07 %

Se ha mantenido un cuidadoso manejo administrativo así como una sólida campaña de austeridad, esto ha permitido que la empresa se mantenga en una industria cada día más complicada.

Un factor que hemos tenido especial atención durante este año es el manejo del flujo de caja, donde en algunos meses tuvimos que afrontar problemas importantes.

REFINANCIAMIENTO

Haciendo un análisis de las cifras de los Estados Financieros, será necesario seguir buscando nuevos planes de financiamiento, especialmente con la Corporación Financiera Nacional, con tasas de interés que permitan a la compañía tener una definitiva recuperación. para obtener resultados favorables y generar fondos suficientes para el puntual pago de sus obligaciones y contratación de inversiones necesarias en el futuro.

Durante el año 2.009 ha incrementado la carga financiera de la empresa en US\$ 350.000 especialmente por nuevos prestamos de accionistas.

Como dato importante tenemos que en el mes de diciembre 2009 se efectuó un nuevo aporte a futura capitalización por un monto de US\$ 783.595.

5. RECURSOS HUMANOS

Durante el 2.009 la empresa proporcionó el nivel de capacitación presupuestado, especialmente a niveles medios y bajos.

Se mantuvo la certificación de la BASC (Alianza Empresarial para un Comercio Seguro) que generó un nivel alto de esfuerzo administrativo, pero que está generando fortalezas para el futuro de la empresa. Una de las medidas que en mayor fuerza afectó directamente a los costos directos de la empresa durante el 2.009 fueron las medidas salariales tomadas por el gobierno, que fueron un 7% sobre lo presupuestado.

Como objetivo de optimizar el recurso humano se ha definido nuevas funciones de cargo con sus respectivas responsabilidades, lo que nos ha permitido disminuir el personal en un 2%. Al terminar el año contábamos con un total de 279 personas. A diferencia que en años anteriores en el 2.009 la contratación de nuevo personal se facilitó, efecto que se sintió en toda la zona y en la industria en general. El nivel de rotación ha bajado considerablemente en especial en niveles bajos, en algunas áreas de la empresa como por ejemplo a nivel de supervisión existió 2 renuncias.

Se mantiene el programa de reingeniería administrativa logrando mejoras interesantes en los procesos administrativos de la empresa y de control de calidad, aun cuando para mejorar debemos contratar un nuevo software pero esto parecería difícil por el alto costo del mismo.

Adicionalmente se logró la re-certificación del sello Flor Ecuador, lo cual le permite a la empresa mejorar tanto en la implementación de sus procesos y como una herramienta de comercialización.

Se mantiene una óptima trayectoria en las relaciones laborales, prueba de esto es que la empresa logró renovar una vez más su afiliación al sello verde alemán sin mayores observaciones. Se sigue cumpliendo con el requisito legal de contratar personas con discapacidades, esto se ha complicado mucho ya que en las áreas rurales es sumamente limitado el acceso a este personal.

6. PERSPECTIVA

El cumplimiento del presupuesto de producción manteniendo los estrictos estándares de calidad de la empresa, el refinanciamiento de la deuda, un buen manejo del flujo operacional, y continuar mejorando la comercialización de nuestros productos, serán las condiciones básicas para lograr una recuperación definitiva de la compañía.

A lo anteriormente citado se deberá continuar con una política de reducción de gastos y costos sin afectar la calidad final del producto y el servicio al cliente.. Para mantener la competitividad y el valor agregado de la empresa se retomará el programa de cambio de variedades, aun cuando en un bajo nivel por el alto costo de inversión que esto significa. Se debe mejorar la presentación final del producto mediante la modernización de técnicas de producción y poscosecha, y utilización de mejores materiales de empaque y relanzamiento de nuevos diseños de cajas.

Para el presupuesto del 2.010 y subsiguientes se muestra una baja sostenida en el endeudamiento de la compañía, manteniendo un nivel óptimo en ambiente laboral.

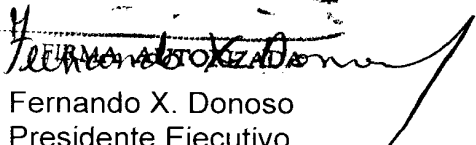
7. SUGERENCIAS A LA JUNTA GENERAL

Para lograr una mejor posición económica en la empresa, es indispensable la implementación de medidas de ajuste, por lo que pongo a consideración de la Junta de Accionistas las siguientes sugerencias:

- a. Pagar un máximo de 5% de interés en los préstamos de los accionistas.
- b. Implementar un programa de erradicación de un área aproximada de cinco hectáreas en variedades de poca productividad, demanda y rentabilidad. Crecer tres hectáreas con otros productos que no sean rosas.
- c. Continuar con la política de reingeniería estructurales.
- d. Mantener la comercialización de nuestro producto vía nuestras filiales, E.Q.R. USA y Farm Direct Corporation.
- e. Analizar la posibilidad de incrementar el capital social de la empresa con fondos frescos.

Pongo a la consideración de ustedes, señores accionistas, el contenido de este informe y las sugerencias, dejando finalmente constancia de mi agradecimiento a los accionistas por su permanente preocupación y seguimiento. Igualmente mis agradecimientos a todos los trabajadores, funcionarios, técnicos y ejecutivos por la labor desplegada en el año 2.009.

Muchas Gracias,
Equipo Rosas C. A.


FIRMA AUTORIZADA

Fernando X. Donoso
Presidente Ejecutivo

