

Ecuadorian Quality Roses

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA DE EQR EQUATOROSES C.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.006

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 2.006.

I. ASPECTOS GENERALES

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

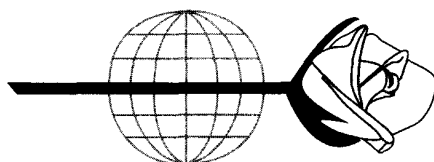
El año 2.006 fue una vez más, un año complicado a todo nivel, aun cuando los indicadores macroeconómicos no lo reflejan de una manera determinante. El año 2.006 trajo consigo la ya habitual inestabilidad económica, un desconcierto generado por el escenario político nacional, un año de elecciones en la cual se generó una mayor incertidumbre de lo habitual.

Las pocas medidas económicas tomadas por el gobierno saliente, los continuos paros de entidades públicas y civiles, así como la baja credibilidad en la justicia y en la banca, propiciaron un ambiente de inestabilidad económica y social.

En el 2.006 el Ecuador obtuvo un crecimiento del PIB del 4.3% es decir casi un punto y medio porcentual por debajo al alcanzado el año anterior. Este decrecimiento se obedeció principalmente por la reducción de la producción petrolera a consecuencia de las malas decisiones políticas tomadas por el gobierno y por la intención del gobierno en no renovar los contratos petroleros.

El crecimiento del país estuvo por debajo del crecimiento del continente que en promedio estuvo en 5.3%. Al considerar los factores que más aportaron al crecimiento del país tenemos que las recaudaciones tributarias lideran la lista, seguidas por el comercio, la industria de la construcción y las remesas del exterior.

La demanda interna se incrementó en términos reales en 5.59%, igual comportamiento tuvieron las importaciones que registran un incremento del 8.28%,



Ecuadorian Quality Roses

mientras que las exportaciones decrecieron un 1.9% principalmente atribuido al sector petrolero.

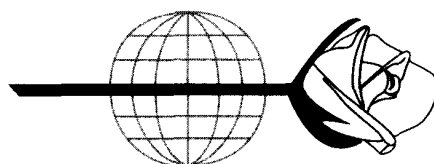
En el año 2.006, la inflación cerró en 2.87% es decir 0.27 puntos porcentuales por debajo al año anterior, es decir con niveles inflacionarios internacionales aceptables. Si bien es cierto las tasas de interés están todavía altas, se estima que para el año 2.007 bajen en promedio aproximadamente en dos puntos porcentuales, logro que será posible por la intervención del gobierno nacional.

Adicionalmente, se paralizaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EEUU. Si bien es cierto no existe un conocimiento claro entre la mayoría de la población del Ecuador de lo que esto significaría para la economía del país, tampoco parecería que existe ningún tipo de compromiso o interés político de culminar con la firma de la misma. Para el 2.007 se espera que se prolonguen el tratado de las preferencias arancelarias otorgadas por los Estados Unidos, sin embargo esto dependerá de una serie de factores mas bien de carácter político. Este acuerdo es vital para lograr la sobrevivencia del sector floricultor, ya que en caso contrario se puede esperar que las rosas paguen un arancel de aproximadamente el 10%, factor que afectaría de una manera importante la competitividad del sector en especial versus Colombia.

2. ASPECTOS ESPECIFICOS DE LA ACTIVIDAD

El 2.006 fue un año complicado para la floricultura ecuatoriana, en términos generales inclusive por debajo de lo alcanzado el 2.005. Esto ocurrió básicamente por los siguientes factores:

- a. El mercado ha mantenido una tendencia continua en la reducción del precio promedio del tallo exportado, se estima que el mismo está alrededor del 4%, siendo el mercado americano el de mayor pérdida 8%, el mercado Ruso parecería que ha logrado mantenerse estable.
- b. Incremento en las tarifas aéreas de carga. El costo del flete aéreo es un 19% superior vs. nuestro competidor directo Colombia o lo que equivale a casi US\$0.02 por tallo.
- c. Sobre oferta de producto ecuatoriano especialmente en fechas claves y durante la temporada alta, y si a esto le aumentamos lo producido por Colombia, dificulta aun más el panorama.



Ecuadorian Quality Roses

- d. Inestabilidad en el mercado consumista americano debido a que su economía en general no ha crecido de acuerdo a lo esperado. Las flores especialmente en este mercado, son consideradas como un producto de consumo de lujo por lo que se ven directamente afectadas.
- e. Altas tasas de interés bancario, aunque en promedio 5% inferiores a las del 2.005 aun no se encuentran a nivel de países dolarizados. Adicionalmente por la incertidumbre interna los bancos han básicamente eliminado los créditos para el sector, concentrándose en pequeños créditos de consumo.
- f. Falta de unidad entre los floricultores ecuatorianos.
- g. El poco profesionalismo y nivel de capacitación del personal encargado de la comercialización de flores.
- h. Alto costo de producción, agravado por los incrementos salariales por encima de la inflación promedio.
- i. Situación climatológica negativa durante una buena parte del año con una baja luminosidad y especialmente una temporada de heladas que realmente afectó al sector productor de flores.

El sector comercial de la floricultura está experimentando cambios importantes por lo que cada empresa deberá volverse más competitiva, encontrar nichos en el mercado y en lo posible ventajas comerciales sostenibles.

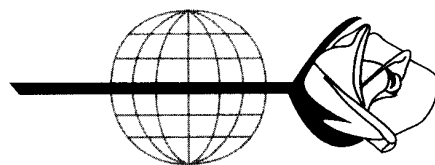
Durante el año 2.006 existió un considerable crecimiento en área de cultivos del Ecuador, aproximadamente un 5% vs. el 2.005, esto ha generado una interesante tendencia de cambio de variedades. Durante los últimos años se venía implementando programas de renovación de variedades a nivel nacional en aproximadamente 10%, para el 2.006 se estima que este factor llegó al 12%.

3. PRODUCCION

En el año 2006 la producción total exportable fue de 17.711.125; siendo la exportada de 14.420.403 tallos (PKL).

Los tallos que en su mayor porcentaje fueron dados de baja corresponden a las variedades Classy (31%), Red Sensation (5%), Escimo (3%), Timeless (3%), Cream Propytha (3%), Freedom (2.8%), entre otras.

El presupuesto OB 2006, fue de 20.380.530 tallos, existiendo una variación de 2.669.405 tallos que equivale a un 13% menos de producción.

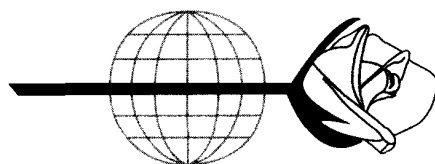


Ecuadorian Quality Roses

La productividad general promedio alcanzada fue de 0.77 t/p/m (producción) y 0.63 t/p/m (PKL).

Dentro de los factores más relevantes que afectó la producción y productividad son los siguientes:

1. El pinch a mesa realizado a 230.948 plantas de Classy en los bloques 5A, 6C, 5B, 10B, A1, G1, G2, para el Valentín 2006; cuyo objetivo fue aumentar el volumen en esta variedad durante la temporada que es factible venderla y a mejores precios. La diferencia negativa en tallos entre el presupuesto original presentado en septiembre de 2005 y el presupuesto realizando la actividad de pinch a mesa de la variedad Classy (noviembre de 2005) fue de 1.071.197 tallos.
2. De igual forma se realizó un pinch a mesa de las variedades Timeless y Cream Prophyta.
3. La erradicación de las variedades que no estuvieron consideradas en el presupuesto: Ravel (1A), Pavarotti (8A) y Sun King (1A).
4. La productividad exportada se vio afectada por el atraso de la variedad Classy en el Valentín del 2006, una buena cantidad de esta variedad salió luego de la temporada, siendo imposible venderse y registrándose como flor dada de baja.
5. Las bajas de temperatura durante la última semana de noviembre de 2005 y la helada registrada el 27 de noviembre del mismo año afectó, drásticamente la producción del mes de enero con una variación negativa de 588.588 tallos en relación al presupuesto del mes. De la misma manera afectó en el alargamiento de los ciclos de las variedades, provocando el atraso del Valentín enunciado anteriormente.
6. Plantas de las 5 hectáreas sembradas entre julio y septiembre del 2005 y que al momento de la helada estaban en formación fueron afectadas de una u otra manera en el crecimiento normal durante el mes de enero del 2006.
7. A partir del mes de marzo se tuvo problemas de calidad en las flores, observándose quemazones y botrytis en los bordes de los pétalos de variedades que estaban cultivadas bajo películas de polietileno de mala calidad. Plásticos que según análisis realizados no cubrían los parámetros de calidad, especialmente en lo que tiene que ver con el bloqueo de radiación ultravioleta comparados con la ficha técnica.
8. Fue necesario abrir la producción de variedades nuevas, teniendo para el efecto que pinchar tallos tiernos. Se programó el pinch de 300.000 tallos entre los meses de marzo y agosto, ejecutándose aproximadamente unos 200.000.



Ecuadorian Quality Roses

9. El porcentaje elevado de “flor nacional”, especialmente por tallos torcidos y maltrato de flor, maltrato que fue solucionado en parte por la implementación de un nuevo sistema de clasificación de flor en poscosecha.
10. Problemas de fitotoxicidad en la finca San José durante el mes de octubre en las variedades: Classy, Engagement, Hollywood, Rossini, Versilia, Azafrán y Duet, debido a una incompatibilidad de un dispersante con los fungicidas.
11. La productividad baja inicial de algunas variedades nuevas, influyó significativamente en el promedio general de la productividad.
12. Durante los meses de agosto a noviembre la finca San José tuvo ataques fuertes de pájaros; variedades como: Rossini, Pavarotti, Ravel, Vivaldy, Versilla, Charming Unique, Engagement, Esperance y Classy, fueron afectadas al perderse la flor por las heridas provocadas a los pedúnculos de los tallos.

Erradicación y siembras.

Luego de analizar las contribuciones marginales, en el año 2006 se erradicó las siguientes variedades:

1. En enero: 7.044 plantas de la variedad Timeless del bloque 9B.
2. En febrero: 1.918 plantas de la variedad Ravel del bloque 9B.
3. En marzo: 5.232 plantas de Timeless del bloque 10A.
4. En julio: 5.305 plantas de Ravel del bloque 1A, 6.422 de Pavarotti del bloque 8A y 3.150 de Sun king del 1A.

Riego y Fertilización.

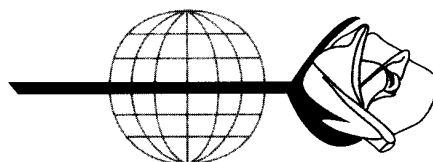
Por el tiempo de funcionamiento de los equipos anteriores de riego, especialmente de mangueras de goteo se continúa con buenos resultados el programa de lavado de mangueras y cambio de goteros.

Siendo todavía el PH del agua un problema, se sigue inyectando ácido sulfúrico en la tubería que conduce el agua de San José a San Luis, mejorando de alguna manera la calidad del agua.

Se mantuvo los controles permanentes del riego y fertilización a través de tensiómetros y periódicos análisis de suelo.

Continuamos atenuando el problema de clorosis en las plantas por efecto del PH del suelo, con aplicaciones de fertilizantes foliares y quelatados al suelo.

Paulatinamente se viene mejorando la estructura y porcentaje de materia orgánica del suelo, con incorporaciones de compost que produce la empresa y de compra a terceros.



Ecuadorian Quality Roses

Con la siembra de variedades nuevas a mayores densidades, fue necesario aumentar los niveles de riego y fertilización.

Plagas y enfermedades.

Durante los meses de marzo a junio tuvimos un incremento de Botrytis, especialmente en variedades donde se colocó plásticos con problemas en la filtración de radiación ultravioleta.

La mayor densidad en las plantas nuevas a hecho que se tenga mayor cuidado con problemas fitosanitarios especialmente con los que tiene que ver con Botrytis y Velloso, incrementándose en algunos casos el uso de agroquímicos.

En los meses de julio a octubre se incremento los problemas de plagas especialmente de trips y ácaros (plantas agobiadas), aumentando el uso de insecticidas.

Durante la época seca, los pájaros fueron una plaga al dañar los pedúnculos de los tallos de ciertas variedades.

El consumo promedio de agroquímicos fue de \$ 1.356 por hectárea/mes, tomando en cuenta un mayor consumo de abonos orgánicos al ser el suelo de la finca San José pobre en materia orgánica.

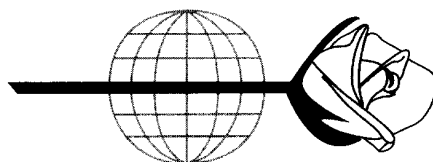
Se cambio el plástico (cubiertas), de 2.6 hectáreas de la zona II San José y aproximadamente una hectárea de variedades que presentaron serios problemas en cuanto a quemazón y Botrytis de la flor.

4. MERCADEO

Es importante notar que en mayo del 2.006 se entregó la comercialización total de nuestros productos a nuestra filial Farm Direct Corporation. Esta abrió oficinas en Quito y contrató a vendedores locales. Los resultados aunque lentos pero se nota una franca mejoría en el portafolio de clientes. Se espera que durante el 2.007 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.

Con respecto al año 2.005, creció el volumen de tallos exportados en un 9.1%, es importante notar que no es comparable el dato ya que en este año se tuvo 5 hectáreas más de cultivos en producción durante 10 meses del año.

El precio promedio se mantuvo estable versus el 2.005, lo cual determinó que se recaude un 9.41% más por concepto de ventas. Durante el 2006 se ha logrado mantener la



Ecuadorian Quality Roses

tendencia en cuanto a precio promedio, factor importante porque va en contra de la tendencia nacional.

Con el objetivo de mejorar el servicio al cliente se ha mantenido el programa de compra de flor a terceros, aun cuando en menor cantidad que en el año 2.005 (142.000 tallos).

Las razones principales para que se haya dado el incremento de precios durante el 2.006 son:

A. A través del esfuerzo conjunto con nuestro único cliente 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.

B. Consecución de nuevos clientes con precios más altos. Alrededor de 10 clientes nuevos en el 2.006 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.

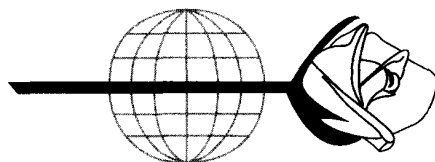
D. Se continúa creciendo con clientes de Europa para retomar un mercado que es muy específico en variedades y del cual hemos estado alejados durante varios años. El cambio de variedades es un factor importante para el reingreso y mantenimiento de dicho mercado. Los mercados más importantes son el Alemán y el Suizo.

E. La acertada decisión de cambiar y renovar variedades, logrando el ingreso y re ingreso a mercados como el Ruso y Europeo, donde se logran mejores precios.

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



Ecuadorian Quality Roses

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.

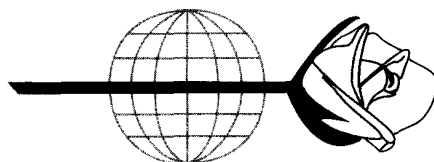
Se ha mejorado la recuperación de cartera con los clientes activos al mismo tiempo que se han terminado relaciones con clientes con malos antecedentes de pago y créditos. Tenemos aproximadamente US\$30,000.00 de cuentas por cobrar de las cuales se estima que un 70% son incobrables.

Durante Valentin 2.006 se logró cumplir con altos volúmenes y un bajo porcentaje de créditos, sin embargo durante el período de Madres no se llegó al volumen presupuestado, creando graves problemas con varios de nuestros clientes. Comenzamos con los programas masivos de bouquets directo al consumidor a través del cliente más importante de Farm Direct Corporation, solidificando la relación.

En el año 2.006 se desecharon 3.290.722. El mayor número de tallos desechados son de variedades rojas que han perdido campo fuera de fiestas y las variedades afectadas por problemas de heladas y de calidad del plástico.

5. FINANZAS

Durante el ejercicio económico del año 2.006 se muestra una pérdida de US\$645.029.00 causada principalmente por la inversión de las nuevas 5 hectáreas de cultivos, 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. Comparado al presupuesto existe una variación de US\$924.769.00 negativos.



Ecuadorian Quality Roses

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

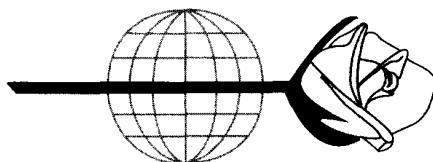
- a. Existe incremento en la pérdida operacional en un 278 %.
- b. Los costos directos se han incrementado en un 27%.
- c. Los costos indirectos tienen un incremento del 8%.
- d. Los gastos financieros tienen un incremento del 9%.
- e. El endeudamiento financiero ha disminuido en 4%.
- f. Se continúa fortaleciendo la operación del Departamento de Compras y de Dimacor generando ahorros importantes en la compra especialmente de materiales de empaque y plásticos para invernaderos.
- g. Se ha logrado un interesante nivel en la devolución del IVA por parte del Servicio de Rentas Internas por un monto de US\$141.000.00, aún cuando queda en juicios ante el tribunal fiscal un alto monto que esperamos sea resuelto de inmediato.
- h. Se ha logrado recuperar los impuestos arancelarios "Draw Back" por el año 2.006 por un monto de US\$11.100.00.

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 algunos problemas ya que teníamos una cartera vencida de hasta 90 días.

Los factores que mayormente han afectado las finanzas y resultados de la empresa durante el año 2.006 fueron los siguientes:

- a. Como se mencionó anteriormente, durante los últimos días de Noviembre 2.005 se vivió una temporada de heladas que definitivamente afectó el estimado de la producción para el 2.006, para el período de San Valentín se perdió alrededor de 1 millón de tallos y adicionalmente tuvo un efecto importante en el comportamiento de las plantas para producciones futuras. Se estima que adicionalmente se dejó de producir entre 1 a 1.5 millones de tallos.
- b. El problema encontrado con la calidad de filtración en los plásticos para variedades no rojas también fue un factor que contribuyó con una reducción en la producción por problemas de calidad (quemazón y negramiento de los pétalos). Se estima que se dió de baja aproximadamente 1.5 millones de tallos. Adicionalmente nos vimos forzados a reemplazar más de una hectárea con nuevos plásticos, afectando el flujo de la empresa.



Ecuadorian Quality Roses

6. REFINANCIAMIENTO

Haciendo un análisis de las cifras de los Estados Financieros, se hace indispensable y urgente el refinanciamiento de o búsqueda de menores tasas de interés de los pasivos a largo plazo, concretamente el préstamo bancario. Durante el año 2.006 ha decrecido la carga financiera de la empresa en US\$ 157.000 especialmente por pagos realizados al Produbanco. Si bien es cierto la tasa de interés se ha mantenido bastante estable, el banco nos incrementó en un punto el valor de la comisión, llevándolo a 2%.

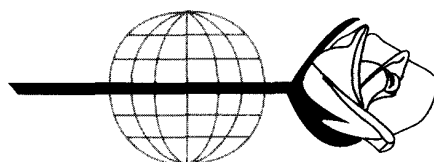
Se logró mantener las tasas de interés bajas en los préstamos otorgados por los accionistas, sin embargo será necesario seguir buscando nuevos planes de financiamiento, con tasas de interés que permitan a la compañía tener una definitiva recuperación, para obtener resultados favorables y generar fondos suficientes para el puntual pago de sus obligaciones y contratación de inversiones necesarias en el futuro.

7. RECURSOS HUMANOS

Durante el 2.006 la empresa proporcionó el nivel de capacitación previsto inicialmente, especialmente a niveles medios y bajos.

Se mantuvo la certificación de la BASC (Business Anti Smuggling Coalition) 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 2.006 fueron las medidas salariales tomadas por el gobierno, que fueron un 2% de 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 1%, cuatro trabajadores sin remplazar las vacantes que se dejaban. Al terminar el año considerando la ampliación contábamos con un total de 333 personas, es decir 11.3 personas por hectárea. Al igual que durante el 2.005 en el 2.006 la contratación de nuevo personal se dificultó, efecto que se sintió en toda la zona y en la industria en general. El nivel de rotación sigue en niveles altos en especial en niveles bajos, en algunas áreas de la empresa como por ejemplo a nivel de supervisión no existió ninguna rotación.



Ecuadorian Quality Roses

Se mantiene el programa de reingeniería administrativa logrando mejoras interesantes en los procesos administrativos de la empresa y de control de calidad.

Adicionalmente se logró la 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.

8. 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 la 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. Se realizará una reingeniería de funciones para reducir el personal en aproximadamente 2%.

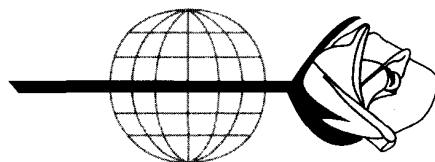
Para mantener la competitividad y el valor agregado de la empresa se continuará con el programa de cambio de variedades pero esta vez de una manera poco agresiva. Se debe mejorar la presentación final del producto mediante la modernización de técnicas de producción y postcosecha, y utilización de mejores materiales de empaque.

Para el presupuesto del 2.007 y subsiguientes se muestra una baja sostenida en el endeudamiento de la compañía, manteniendo un nivel óptimo en ambiente laboral.

9. 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. Negociación de la deuda bancaria a largo plazo logrando tasas de interés inferiores a las actuales, en especial en el rubro de comisiones.
- b. Pagar únicamente el interés en los préstamos de los accionistas.



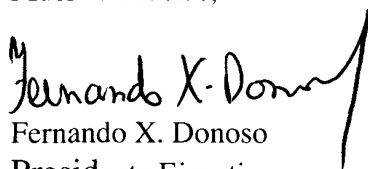
Ecuadorian Quality Roses

- c. Implementar un programa de erradicación de un área aproximada de dos hectáreas en variedades de poca productividad, demanda y rentabilidad.
- d. Continuar con la política de reingeniería estructurales.
- e. Mantener la comercialización de nuestro producto vía nuestras filiales, E.Q.R. USA y Farm Direct Corporation.
- f. Analizar la posibilidad de incrementar el capital social de la empresa con fondos frescos, y recapitalización de activos.

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 2.006.

Muchas Gracias,


Fernando X. Donoso

Presidente Ejecutivo

