

Quito, 27 de Abril de 2007

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2006**

49429

Señores
ACCIONISTAS DE ROSAMONT, S.A.
Presente.-

De mis consideraciones:

Durante el año 2006 nuestra compañía hizo cambios importantes en cuanto a variedades de rosas, buscando así estar a tono con las preferencias y demandas del mercado. Ecuador durante este año se ha mantenido en su posición líder en el mercado mundial de rosas de calidad, no así en cantidad, pues Colombia sigue siendo el primer exportador mundial de estas a los Estados Unidos, que por naturaleza es nuestro mercado principal.

Ya son pocas las compañías grandes productoras de rosas que sobreviven en el Ecuador. En el 2006 anunció el cierre de sus operaciones lo que nosotros conocíamos como Floramerica y que después pasó a manos de DOLE.

Bajo esta perspectiva ROSAMONT, S.A. ha puesto mucho énfasis en la productividad como ha sido siempre y en la renovación varietal, trazando una estrategia de renovación que bordee el 15% anual, de esta manera cada 6 años aproximadamente estaríamos renovando completamente la finca. En cuanto a la productividad, mantenemos estándares por sobre el promedio del Ecuador y que nos ha permitido sobrevivir a los bajos precios internacionales, poca demanda, contrarrestando con bajos costos, además se viene implementando programas de retención de clientes y consiguiendo nuevas cuentas, confiables en los pagos por sobre todas las cosas.

Los resultados, en el año 2006, de la compañía han sido conservadores, de los cuales me permito puntualizar los siguientes aspectos:

1. Cumplimiento de objetivos.

Los objetivos propuestos para este año fueron cumplidos, nuestra ejecución presupuestal fue del 95% en cuanto a ventas y del 106% respecto a costos. Hay que notar que tenemos una inflación de alrededor del 8% en nuestro sector, dado principalmente por el aumento del costo de mano de obra y fertilizantes. Casi el doble de la inflación del país.

1.2 Cumplimiento de disposiciones de la Junta General de Accionistas.

Se ha dado cumplimiento a todas las disposiciones y decisiones de la Junta de accionistas.

1.3 Hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal.

Como todos ustedes saben, en el año 2006 todo el personal administrativo fue cambiado, es así que la Gerencia Administrativa, Jefatura de Personal, Contador y Jefe de logística son nuevos. Los retrasos en la presentación de información fue causada por la falta de experiencia de los nuevos colaboradores, sin embargo a la fecha, han adquirido la experiencia suficiente y necesaria.

El juicio en contra del Bodeguero, Sr. Lider Mejía por robo y abuso de confianza sigue en curso y no hemos contado con la colaboración necesaria de la Policía. Es así que es posible que la Policía Judicial pase su informe en el mes de Mayo de 2007.

2. Comportamiento de la Deuda Bancaria

Hace ya algunos años pudimos pagar todas nuestras deudas y en 2006 no adquirimos ninguna. Todo ha sido hecho con capital propio.

3. Estado de cambio en la posición financiera

La posición financiera ha mejorado, puesto que los activos han aumentado en US\$ 190.819.

Los pasivos también han subido, pero en menor proporción que los activos. La razón de esto es la contratación de regalías por las nuevas variedades y el crecimiento de áreas nuevas.

DATOS ROSAMONT 2005-2006

	2005	2006	Diferencia
ACTIVO CORRIENTE	413.523.60	465.737.35	52213.75
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	338.814.12	665.307.93	326493.81
DIFERIDO	274.870.08	86.981.75	-187888.33
TOTAL ACTIVOS	1.027.207.80	1.218.027.03	190819.23
PASIVO CORRIENTE	469.585.75	644.571.11	174985.36
PASIVO A LARGO PLAZO	40.614.06	17.681.28	-22932.78
TOTAL PASIVOS	510.199.81	662.252.39	152052.58
PATRIMONIO	517.007.99	555.774.64	38766.65
PASIVO + PATRIMONIO	1.027.207.80	1.218.027.03	190819.23

4. Proyecciones año 2007

Las proyecciones para el año 2007 son igualmente conservadoras, se proyecta mantener resultados similares, las prioridades para el año venidero son:

- Mantener al día el pago de regalías con los hibridadores

- Reemplazo de plástico y mantenimiento de las instalaciones en forma adecuada
- Aprovechamiento de las fiestas (Valentín y Madres) con los mejores precios y volúmenes
- Control de costos de producción, a pesar de que mantenemos una inflación mas alta para nuestro sector que la del resto del país.
- Renovar al menos un 15% de la compañía varietalmente
- Cumplir con nuestras obligaciones con los trabajadores, estado y socios.

Para el año 2007 esperamos incrementar la producción e ingresos en aproximadamente un 10% con respecto al año 2006. Pese a la erradicación de las algunas variedades de la finca, con su consiguiente lucro cesante. Esto se debe a la entrada en firme de las nuevas áreas de producción.

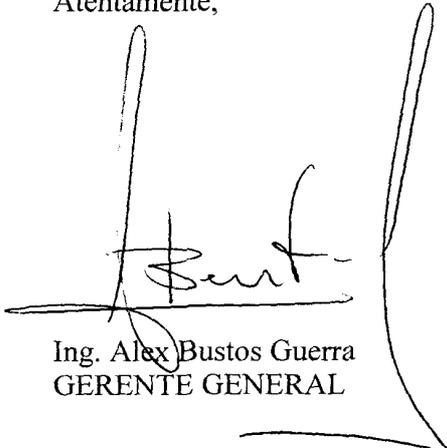
Los gastos directos de producción se proyectan con un 7% de incremento, a la experiencia año a año desde la dolarización del país.

Para lograr estos resultados se implementarán los programas de retención de clientes (gerencia de relación con el cliente y calidad en el servicio) y mejoramiento continuo, así como la de conseguir nuevos clientes con pagos seguros.

La perspectiva para el año 2007 es de mantener los costos vía la mejora de la productividad, con un manejo adecuado de persona a persona con los clientes, que nos permitirá realizar un programa de retención y control de calidad adecuado. Mismo que esperamos rinda frutos en la lealtad de los clientes y estabilización de las ventas en el año 2007. Dadas las condiciones del país y las desventajas competitivas con otros países, el control presupuestario tendrá que hacerse lo más eficiente posible.

A la espera de que este informe, cubra sus expectativas, me suscribo de ustedes

Atentamente,



Ing. Alex Bustos Guerra
GERENTE GENERAL