

49424

Quito, 27 de Abril de 2008

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL  
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2007**

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

De mis consideraciones:

Durante el año 2007 nuestra compañía ha realizado 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 hasta ahora Colombia ha sido el primer exportador mundial de estas a los Estados Unidos, que por naturaleza es nuestro mercado principal.

Durante el año 2007 la floricultura ha mantenido problemas de competitividad, precios cada vez más bajos, embates de la naturaleza que traen consigo problemas en la calidad del producto y costos de insumos, materiales y mano de obra en un alza constante. 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 lo que nos ha permitido sobrevivir a los bajos precios internacionales y la poca demanda, 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 2007, de la compañía han sido conservadores, de los cuales me permito puntualizar los siguientes aspectos:

**1. Cumplimiento de objetivos.**

Los objetivos de ingresos propuestos para este año fueron cumplidos, nuestra ejecución presupuestal en ventas fue superada en un 25% incrementándose un 56% con respecto al año anterior, sin embargo, con respecto a los costos, el incremento alcanzado en costos totales fue de un 26% respecto al presupuesto lo que implicó un 72% con respecto al año anterior.

Hay que notar que se ha tenido un incremento en un 35% en costos directos de cultivo; un 14% en costos de mano de obra y mas de un 90% en materiales directos poscosecha principalmente material de empaque y preservantes

PERDIDAS Y GANANCIAS	dic-06	dic-07
VENTAS (INGRESOS) NETAS	1.255.782,46	1.963.387,15
-COSTOS DE VENTAS	695.318,00	1.194.388,75
-DEPRECIACION	-	-
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>560.464,46</b>	<b>768.998,40</b>
-GTOS. GRALES Y DE ADM.	206.633,77	270.624,03
-DEPRECIACION	130.329,05	140.543,21
-AMORT. DIFER. Y/O INTANG.	103.679,16	92.042,23
-GTOS. DE VENTAS	43.330,79	101.263,14
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>76.491,69</b>	<b>164.525,79</b>
+OTROS INGRESOS	2.673,05	27.900,33
+ING. DIFERENCIA EN CAMBIO	-	-
-OTROS EGRESOS	12.650,36	96.529,75
-EGRE. DIFERENCIA EN CAMBIO	-	-
-PROV. JUBILACION PATRONAL	-	-
-GASTOS FINANCIEROS	4.285,14	4.832,69
-PARTICIPACION EMPLEADOS	-	13.659,55
-IMPUESTOS	-	22.213,14
<b>UTILIDAD D.I.</b>	<b>62.229,24</b>	<b>55.190,99</b>

### **Cumplimiento de disposiciones de la Junta General de Accionistas.**

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

### **Hechos extraordinarios en el ámbito administrativo.**

Como todos ustedes saben, en el año 2007 renuncio la Gerente Financiero debiéndose contratar una nueva persona de apoyo.

Este cambio ha traído consigo retrasos por el periodo de adaptación necesario, sin embargo a la fecha el inconveniente esta subsanado y el proceso esta caminando con fluidez.

### **2. Comportamiento de los Pasivos de la Empresa**

Hace ya algunos años pudimos pagar todas nuestras deudas y en 2007 no adquirimos ninguna. Todo ha sido hecho con capital propio.

El 60% de la actividad de la empresa ha sido financiada principalmente con pasivos de corto plazo, básicamente proveedores; si bien la cuenta Bancos corto plazo presenta un saldo de 189.611.89 esto correspondiente a cheques girados y no cobrados de pagos a

personal y proveedores, vale exponer que la cuenta bancaria de la empresa en ningún momento cayo en sobregiro.

BANCOS C.P.	42.398,32	189.611,89
DCTOS Y CTAS X PAGAR COM.	94.093,84	458.495,38
ANTICIPO DE CLIENTES	-	-
GASTOS ACUM + IMPUESTOS	20.556,09	47.074,78
DEUDA CON ACCIONISTAS	461.493,65	144.261,77
OTRAS CUENTAS X PAGAR	26.029,21	49.438,95
PORCION CORR.(DEUDA C.P.)	-	-
<b>Total PASIVO CORRIENTE</b>	<b>644.571,11</b>	<b>888.882,77</b>
BANCOS L.P.	-	-
CTAS X PAGAR FIL.Y/O ACC.	-	-
OTRAS CTAS. X PAGAR	17.681,28	-
PASIVO DIFERIDO	-	17.681,28
PROV. JUBILACION PATRONAL	-	-
<b>Total PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>17.681,28</b>	<b>17.681,28</b>

### 3. Estado de cambio en la posición financiera

Los activos de la empresa se incrementan en casi un 24% con respecto al año anterior, principalmente por las inversiones en activos fijos (construcciones en proceso) de la empresa, sin dejar de lado el crecimiento en ventas alcanzado que deja como saldo un 54% mas en cartera por cobrar que el saldo a diciembre del 2006

CAJA Y BANCOS	2.862,03	7.374,49
VALORES NEGOCIABLES	-	-
Cartera x Vencer	220.271,44	347.434,90
+Cartera Vencida	5.494,05	-
-Reserva Ctas. Malas	5.168,37	7.367,45
<b>DCTOS Y CTAS X COBRAR COM</b>	<b>220.597,12</b>	<b>340.067,45</b>
+Inv.Productos Terminados	-	-
+Inv.Productos en Proceso	-	-
+Inv.Materia Prima y Mat.	42.666,20	69.118,92
+Inv.Mercad.en Tránsito	-	-
<b>INVENTARIOS</b>	<b>42.666,20</b>	<b>69.118,92</b>
OTRAS CTAS X COBRAR	25.216,94	49.447,06
CXC FILIALES Y ACCIONIST.	92.551,89	76.402,47
GTOS PAGADOS X ANTICIP.	81.843,18	108.196,06
<b>Total ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>465.737,36</b>	<b>650.606,45</b>
Terrenos	-	2.024,00
Edificios e Instalaciones	687.805,69	370.798,24
Maquinaria,Equipos,Vehic.	170.828,77	237.287,39
Muebles y Enseres	13.081,29	16.570,83
Otros Activos	626.366,30	1.007.750,89
-Depreciacion Acumul.	1.108.151,25	1.248.694,46
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>389.930,80</b>	<b>385.736,89</b>
INVERSIONES EN SUBSIDIAR.	275.377,13	-
CONST EN PROCESO	-	390.442,03
OTROS	-	-
DCTOS Y CTAS X COB.L.P.	-	-
ACTIVO DIFERIDO	86.981,75	80.885,81
<b>Total ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>752.289,68</b>	<b>857.064,73</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.218.027,04</b>	<b>1.507.671,18</b>

#### 4. Proyecciones año 2008

Las proyecciones para el año 2008 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
- 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 2008 esperamos incrementar la producción e ingresos en aproximadamente un 10% con respecto al año 2007. Esto se debe a la entrada en firme de las nuevas áreas de producción renovadas

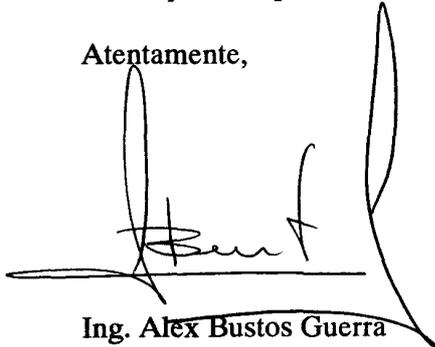
Los gastos directos de producción se proyectan en un 22% de incremento, debido a que en fertilizantes se prevé un incremento de un 30%, en agroquímicos de un 15% y en material de poscosecha de un 20%.

Para lograr los resultados esperados se mantendrán 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 prioridad para el año 2008 es controlar los costos vía mejora de la productividad y optimización en el uso de los recursos, esto adicionado a un manejo adecuado de persona a persona con los clientes, que nos permitirá realizar un programa de retención y control de calidad adecuado, esperamos rinda frutos en la lealtad de los clientes, estabilización de las ventas del año y generación de utilidades esperadas. 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