

INFORME DE GERENCIA

Quito, 26 de abril del 2010
Señores Socios
D.R. ECUADOR ROSES S.A.
Presente

Por medio del presente me permito presentarles los aspectos más relevantes del desempeño de la compañía D.R. ECUADOR ROSES S.A. y de mi gestión como Gerente General.

Entorno de Mercado

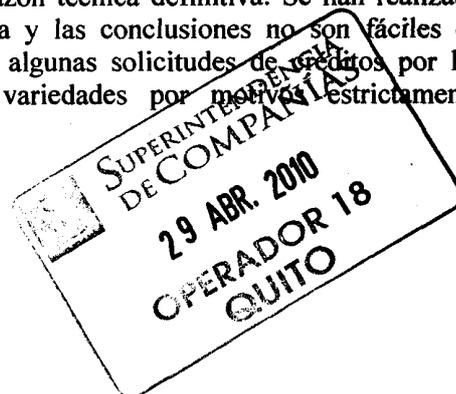
El año 2009 se caracterizó por una gran inestabilidad en los precios y cantidades de flor demandadas. Los picos tradicionales de demanda como son Valentín y Madres no fueron la solución para compensar la falta de ventas de los últimos meses del 2008 y los primeros del 2009. El verano fue muy conservador con precios a la baja especialmente en USA y Europa. En términos generales los importadores y distribuidores en USA hablan de una caída entre el 20 al 30% en el consumo, lo que significó que mucha flor trató de ubicarse en Rusia con un efecto negativo en el precio de aproximadamente 10 centavos por tallo. Adicionalmente, las cobranzas de las exportaciones se han complicado bastante puesto que la morosidad de los importadores, especialmente de los USA, ha aumentado y por consiguiente el riesgo del negocio de nuestros clientes.

El componente especulativo en el mercado de las flores hace pensar que existe una sobre oferta de flores y que el negocio ha perdido su comportamiento histórico en el cual las relaciones y fidelidades comerciales eran consideradas fundamentales. Parece que en el 2010 la especulación se acentuará más y por ende las órdenes fijas tendrán a desaparecer en un plazo corto.

Situación Comercial

Las ventas en el 2009 no alcanzaron las metas establecidas y fueron más de un 20% debajo de lo esperado. Mucho de este problema se debe a la crisis general de la industria y al entorno político y económico que vive nuestro país. La subida inconsulta de los salarios provocó una salida de más de 11.000 trabajadores en las fincas, causando ingentes efectos sociales en las comunidades florícolas. Adicionalmente, los constantes cambios en las reglas tributarias, sumados a los incrementos en costos de los insumos han causado un gran impacto en las situaciones de flujo de efectivo de nuestros clientes. De acuerdo a información del SRI y del IESS, existen más de 50 fincas que tienen moras importantes con la contingencia de ser objeto de embargos y coactivas. Todo lo anterior ha resultado en una aversión al endeudamiento y por ende a la compra de nuevas variedades.

A pesar de que la línea de las Finess han continuado con una buena acogida, hemos empezado a tener problemas con su comportamiento agronómico. Las quejas alrededor de esta línea se refieren a un temprano envejecimiento de los tejidos vasculares, el que termina con la muerte de la planta sin una razón técnica definitiva. Se han realizado algunas consultas con expertos en la materia y las conclusiones no son fáciles de compilar en una solución. Ya hemos tenido algunas solicitudes de créditos por las regalías que se traducen en cambio de variedades por motivos estrictamente agronómicos.



Por otro lado, nuestras últimas introducciones como Faith y Trust no han tenido la acogida que nosotros esperábamos, especialmente por su falta de definición en color y porque sus tonalidades son suaves en comparación con lo que el mercado demanda. Esto es, colores fuertes y bien definidos con tallos largos y cabezas grandes. Riviera tiene una aceptable demanda sin que sus ventas cambien significativamente al total, sin embargo, el mercado ruso ha mostrado particular interés en esta variedad por lo que esperamos que en el 2010 se incremente su demanda *ceteris paribus*.

En cuanto a nuestra unidad estratégica de producción de plantas, fue muy lamentable el hecho que nos vimos forzados a parar esa operación en abril por los problemas de agrobacterium que se nos presentaron. Las quejas de nuestros clientes se volvieron inmanejables tanto por sus exageradas demandas como por la falta de pago en un producto en el cual habíamos invertido fuertes cantidades de dinero en el capital de trabajo. Estos problemas fueron debidamente informados a los Directores y la decisión del cierre de operaciones se la hizo con su consentimiento. Existían algunas órdenes en proceso al momento del cierre pero afortunadamente se pudieron completar sin mayores complicaciones.

Es innegable que los problemas fitosanitarios en la unidad de propagación afectaron las relaciones con algunos de nuestros buenos clientes, esto por supuesto denotó una baja de ventas en esas cuentas y demandará mucho esfuerzo y negociación el restablecer la confianza con los mismos.

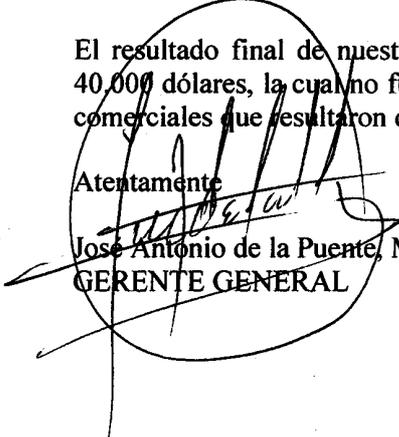
Situación Financiera

Los niveles de facturación de regalías en el 2009 mejoraron en comparación con el 2008 debido a que los términos de pago de muchos de los contratos efectuados en ese año comenzaron a vencer. En resumen la facturación de regalías se incrementó en un 10% . Esto contrasta radicalmente con la situación de ventas de plantas donde los niveles de facturación cayeron en un 60% debido a los problemas mencionados anteriormente. El costo de venta no se redujo en la misma proporción debido al sistema de distribución de costos que maneja la empresa y que se resume en asignar los costos acumulados a los productos terminados y entregados. Esto es importante tomar en cuenta en particular en el componente de la Mano de Obra, por cuanto se le ha manejado como un costo variable a pesar de que el rol de pagos es un costo fijo.

Los gastos de operación se incrementaron significativamente por cuanto se firmaron sendas actas transaccionales con más de 50 trabajadores al momento de prescindir de sus servicios. Esta separación forzosa a la que nos vimos obligados significó el pago de un bono compensatorio a cada uno de los trabajadores con el fin de llegar a un acuerdo amistoso. Por otro lado, la separación del Gerente de Ventas también significó el pago de un bono voluntario que infló nuestros gastos.

El resultado final de nuestras operaciones en el 2009 fue de una pérdida de más de 40.000 dólares, la cual no fue tan importante si es comparada con los graves problemas comerciales que resultaron de las plantas enfermas, las reposiciones, las infecciones, etc.

Atentamente


José Antonio de la Puente, MSc.
GERENTE GENERAL

