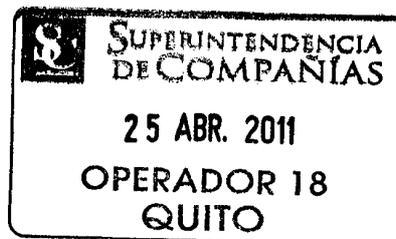


## INFORME DE GERENCIA

Quito, 14 de abril del 2011  
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

Como se había anticipado, el comportamiento del mercado en el 2010 fue muy irregular y principalmente marcado por el riesgo en la producción y el riesgo de la cobranza de nuestros clientes en los distintos mercados. Los costos de producción siguieron su tendencia al alza, principalmente por la subida de los precios de los fertilizantes y pesticidas en general; la mano de obra también se encareció no solamente por el salario, sino por las actuales complicaciones de disponibilidad de mano de obra durante los fines de semanas y días feriados. La situación de liquidez de nuestros clientes se complicó también por las dificultades en cobranzas y también por los cambios imprevistos en la normativa fiscal en el Ecuador. El pago anticipado de impuestos, cuyo cálculo incluye activos totales y ventas no cobradas, estranguló la disponibilidad de efectivo de las empresas. Las fechas importantes de ventas de nuestros clientes no respondieron a las expectativas de toda la industria, por cuanto la producción de San Valentín se adelantó casi dos semanas, lo que creó inventarios en bodega en Miami y en las fincas y que se reflejó en una caída de precios, suspensión de las órdenes fijas y presionó los precios a la baja. Sin embargo, el resultado final fue que no hubo suficiente flor en el pico de la fiesta y a pesar que en el mercado abierto se ofrecieron precios muy buenos, no hubo producto para abastecer la demanda. El resultado final fue pobre.

El día de la Mujer rusa fue relativamente bueno por cuanto el volumen de ventas se incrementó en un 12% pero en contra mano, los precios bajaron en un 15 al 20% debido a la presión de los importadores sobre los productores y por las malas perspectivas que se daban a inicios de año. La logística del envío de flor fue un problema y muchos de nuestros clientes se quedaron con la flor en el aeropuerto por falta de vuelos. Para variar, el factor climático complicó aún más la logística debido a la inesperada erupción de un volcán en Islandia, lo cual demoró el aterrizaje de aviones en algunos aeropuertos de Europa.

### Situación Comercial

A los factores externos que se describieron anteriormente, se les sumaron tres graves complicaciones internas que se reflejaron en una caída de las ventas: 1. El remanente de los problemas causados por Agrobacterium en nuestras plantas; 2. La caída dramática en producción de la línea Finess; y 3. La falta de surtido de variedades. El primer punto no concluyó con el cierre de operaciones en el negocio de mini plantas, los problemas fitosanitarios con la enfermedad Agrobacterium afectaron nuestra reputación como breeders y nuestros agentes de ventas no fueron bien recibidos en algunas fincas donde se presentó la enfermedad. Hubieron muchas re negociaciones y compensaciones con regalías a los clientes que más problemas tuvieron pero aún así nuestro prestigio se vio

afectado. Si a esto se le suma la caída estrepitosa de nuestra línea Finess, la cual de un 40% de las ventas cayó a un 5% por sus problemas fitosanitarios y de producción. El hecho es que la enfermedad que hasta ahora no ha sido cien por ciento identificada, resultaba en un chancro que secaba los tallos y la planta degeneraba en menos tallos, más cortos y flor de peor calidad. Las productividades reclamadas por nuestros clientes estaban alrededor de 0.5 tallos por planta por mes, siendo el punto de equilibrio para este tipo de variedades un mínimo de 0.8. Las tres Finess presentaron los mismos problemas, unas más y otras menos pero la suma de estos problemas resultaron en una mancha más en nuestra reputación como breeders. Las soluciones técnicas que se plantearon por parte de la agencia local no dieron los resultados deseados y muchos de nuestros clientes decidieron arrancar las plantas. Nuestra posición frente a esos arranques fue decidida caso por caso para responder de acuerdo a la calidad del cliente y a la magnitud del problema en cada finca. Nuestra situación se complicó por la percepción de nuestros clientes frente a la falta de variedades de recambio. La selección de códigos que se hizo a finales del 2009 no tuvo buena aceptación por parte de nuestros clientes, a pesar que se le dio un seguimiento muy estrecho a lo plantado en nuestro showroom de Cayambe.

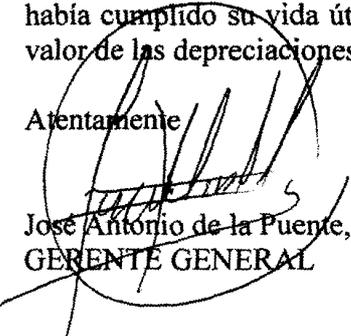
Proud fue la única variedad que despuntó como una exitosa selección, a pesar que a sus principios se observaron algunos problemas de comportamiento en el florero. Por el momento se sigue analizando esos problemas de defoliación pero hasta la fecha no se ha encontrado la causa.

### Situación Financiera

El marco de negocios de nuestra empresa fue muy complicado durante el 2010 puesto que las ventas por regalías cayeron en más del 30% , sin embargo, nuestra utilidad bruta únicamente cayó en un 10% ya que se ha trabajado intensamente en reducir los costos. Es importante señalar que es difícil comparar los números en términos absolutos con el ejercicio anterior por cuanto las partidas de costos de producción de las plantas y sus correspondientes ingresos ya no existen en el 2010. Sin embargo, La pérdida contable se estableció en 38.099,94, la cual sumada al impuesto a la renta que se generó en el ejercicio por un valor de 17.301,37 restan 55.401 dólares de nuestro patrimonio, el cual ha quedado con un saldo neto de aproximadamente 195.000 dólares.

Dentro de las cuentas importantes en la declaración del impuesto a la renta, se debe explicar que de los 107.305,33 declarados como gastos no deducibles, se incluyen 100.000 como incremento en nuestra provisión para incobrables. Esta cantidad se estableció luego de hacer una revisión de aquellas cuentas por cobrar de dudosa recuperación. Este valor distorsiona en contra nuestra la declaración de la renta, pero por otro lado, transparenta de mejor manera el estado de nuestra cartera. Por el lado de los ingresos, se dieron ingresos extraordinarios producto de la venta de activos: un camión y una camioneta utilizados en la propagación, y un vehículo de ventas que ya había cumplido su vida útil. Por el lado del gasto, los costos indirectos comprenden el valor de las depreciaciones que significan más del 61% de dicho valor.

Atentamente

  
José Antonio de la Puente, MSc.  
GERENTE GENERAL

