

## INFORME DE GERENCIA

Quito, 26 de abril del 2007  
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.

### Situación Comercial

La característica de incertidumbre en el entorno político, jurídico y económico de Ecuador no ha cambiado, lo que realmente se convierte en un gran limitante para el crecimiento de la floricultura. Muchos de nuestros clientes han pospuesto proyectos importantes e incluso han buscado opciones en otros países. Bajo este contexto general, las ventas de la empresa han sido principalmente parte del pastel de renovación de variedades que los productores realizan año a año y no de participación en proyectos nuevos o de crecimiento.

Las duras condiciones climáticas a inicios del 2006 pospusieron nuestras ventas las que históricamente han sido buenas en el primer trimestre del año. Hubo heladas que dañaron muchos cultivos, en especial en la parte sur del país, y se perdió mucho de la producción programada para San Valentín. El impacto económico en las fincas fue muy grave y eso degeneró en la tardanza de pagos a los proveedores, entre los que nos incluimos.

La venta de variedades comenzó tarde y al final del año el balance final fue una caída del 15% comparada con el 2005. Es importante señalar que recién en el último trimestre se notó un mayor interés de los floricultores en renovar las variedades antiguas y fue durante ese periodo que logramos hacer la mayoría de las ventas.

En cuanto a variedades, Esperance continuó siendo la variedad mejor vendida en el Ecuador, con gran diferencia de su inmediata seguidora. Fue sorprendente que una variedad antigua como Sweet Unique haya tenido tan buena demanda durante el 2006, pero sus características agronómicas de gran productividad, buena vida en florero y aceptable longitud de tallos la hicieron popular no solamente en el mercado americano sino en el ruso. Las ventas de Night Fever fueron muy alentadoras y se espera una tendencia a mayor demanda durante el 2007. Esta variedad se destacó principalmente por su gran resistencia al ennegrecimiento y a las temperaturas bajas. Faith fue una de las introducciones más recientes que mostró gran aceptación por el tamaño de botón y por la longitud de los tallos. En el segmento de los colores fuertes, Fiction fue muy bien aceptada y actualmente su demanda para el mercado europeo es muy buena.

En cuanto a las ventas de plantas, nuestra meta no se alcanzó principalmente por la situación económica de nuestros clientes. El mercado de plantas es un segmento limitado dentro de la industria que no alcanza el 20% de productores. Si ha esa restricción le aumentamos la gran competencia que enfrentamos con otra empresa mucho más tecnificada y con mayores economías de escala, se puede colegir que los volúmenes no crecerán dramáticamente en el futuro. Sin embargo, nuestras ventas

fueron de más de un millón y medio de plantas y nuestro porcentaje de ocupación fue el 80% de nuestra capacidad máxima de producción.

La composición de ventas por obtentor cambió significativamente si comparamos con las ventas del 2005. Schreurs fue la casa obtentora que más propagamos con una participación del 39% mientras que De Ruiters significó el 21% de las plantas propagadas. El ingreso de Preesman fue importante con un 14% que fue igual que las ventas de Olij. La diferencia fue repartida entre otros cinco obtentores.

En cuanto al espectro geográfico, es importante señalar que las ventas de plantas en México fueron un rubro muy importante de casi el 12%. Se hicieron ventas a menor escala a Guatemala y muy poco a Colombia. Se enviaron pequeñas muestras de nuestro material a China y los comentarios fueron muy positivos en cuanto a la calidad.

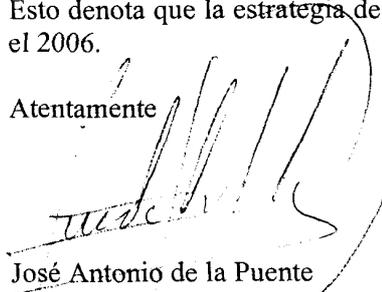
### **Situación Financiera**

El balance general denota una mejor posición del capital de nuestros accionistas que por el momento es de más de \$ 466.858 dólares. El efecto acumulativo de las ventas de años anteriores ha resultado en un incremento de las cuentas por cobrar a nuestros clientes del 13%, este incremento ha sido compensado con un incremento importante del 70% en nuestra provisión para cuentas incobrables. El estado de la cuenta de propiedad planta y equipo se incrementó ligeramente en alrededor de \$ 25.000. Por el lado del pasivo, la empresa mantiene un nivel de deuda con terceros bastante bajo el cual puede ser cubierto por el saldo en bancos en una proporción de más de siete a uno.

El pasivo más importante continúa siendo las cuentas por pagar a nuestra casa matriz, la cual también tiene un efecto acumulativo de las obligaciones contraídas en años anteriores. El incremento de la cuenta por pagar a la casa matriz ha sido de alrededor del 18%.

Los resultados del estado de pérdidas y ganancias continúan siendo positivos pero con un decrecimiento en las utilidades netas de más del 50%. El motivo principal de este cambio ha sido el incremento de las actividades de Investigación y Desarrollo y la promoción que se ha hecho corporativamente en miras a compensar la reducción de las operaciones en Holanda que se dieron durante el año 2005. Los ingresos por ventas de regalías aumentaron en más del 12% mientras que las ventas de plantas se redujeron en el 24%. Esto se puede explicar por la baja en el volumen de ventas no sólo en la cantidad sino en los precios. Sin embargo, es importante señalar que esa caída de ingresos fue compensada con una reducción en el costo de ventas de plantas en el 28%. Esto denota que la estrategia de recorte de costos ha sido exitosamente aplicada durante el 2006.

Atentamente



José Antonio de la Puente  
GERENTE GENERAL  
D.R. ECUADOR-ROSES S.A.