

INFORME DE GERENCIA

Quito, 26 de abril del 2008
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

El año 2007 fue un año bastante difícil desde el punto de vista comercial. Tal vez la venta de variedades mantuvo su dinámica (hubo una caída del 7%); pero la venta de plantas sufrió una caída significativa tanto en cantidades como en precios. Para un mejor entendimiento vamos a discutir los dos aspectos por separado: En la venta de variedades, Esperance continuó siendo la mejor vendida ya que el mercado final de la misma no ha dejado de crecer. Esto es bueno y es malo; es bueno porque la contribución de esta variedad al total de las ventas es de alrededor del 12%. Es malo por la dependencia que hemos tenido en los últimos cuatro años sobre esta variedad. Sin embargo, fue muy positivo el que Finess fuera la segunda variedad mejor vendida con un porcentaje muy similar a Esperance. El comportamiento agronómico de esta variedad, más su gran aceptación en el mercado nos hace suponer que vamos a tener muy buenas ventas en los años venideros. Fue muy positiva la participación de Night Fever dentro de la composición de nuestras ventas, sobre todo considerando que nuestra casa no ha podido posicionar un rojo desde hace muchos años. Dentro de las selecciones locales, Faith, Trust, Chanson e Idole tuvieron un buen comienzo y de acuerdo a los comentarios de nuestros clientes se espera que para el 2008 aumenten las cantidades vendidas por cada una de las variedades.

El 50% de las ventas fueron por injertación en campo, mientras que un 30% de las mismas fueron por legalizaciones. Este es un punto preocupante en cuanto muchos productores han propagado nuestras variedades sin autorización; y el regularizar estas plantaciones significa un gran gasto de tiempo y dinero. Si bien es cierto, en años anteriores el índice de piratería disminuyó, notamos que nuevamente las siembras no autorizadas han aumentado en un porcentaje importante.

La competencia por variedades en el 2007 ha sido mucho más intensa que en los años pasados. El surgimiento de la casa Preesman, la consolidación de Schreurs y el éxito de la variedad Tinto de Bartels, han estrechado las participaciones del mercado a muchos puesto que el universo de ventas en el Ecuador no ha crecido. Una ventaja competitiva de estos nuevos jugadores en el mercado de variedades, es su gran soporte financiero que han generado por la venta de otros productos. Esto les permite ofrecer mejores condiciones de pago a los productores con plazos más extendidos y con menos penalidades de las que nosotros generalmente aplicamos.

En cuanto a la venta de plantas, el año 2007 fue un muy mal año por cuanto los problemas que se presentaron por Agrobacterium en el 2006, influyeron mucho en nuestra reputación y las ventas se redujeron en más de un 30%. Hubieron varios

reclamos costosos de atender en cuanto en la mayoría se repusieron el 100% de las plantas entregadas a esos clientes. Esto significó una subida de nuestros costos de producción frente a un menor nivel de ingresos.

Frente a estos problemas, la gerencia implementó un plan agresivo de contingencia contra el agrobacterium, el cual significó la adopción de medidas fitosanitarias drásticas y el cambio tecnológico de producción de plantas madres en suelo a un sistema de hidroponía. El plan de inversiones que se inició no es muy elevado, sin embargo, éste restará nuestra capacidad de pago a nuestro acreedor principal que es la casa matriz.

Situación Financiera

La reducción de nuestros ingresos totales en el 2007 alcanzó el 11%, sin embargo, como se indicó anteriormente, la caída más importante fue en la venta de plantas. Los costos de producción de plantas subieron más del 5% dado el factor inflacionario que toda la industria ha enfrentado con relación a los fertilizantes, pesticidas, plástico, papel, material de empaque y la mano de obra. Tomando en consideración que nuestra producción se redujo y que nuestro costo total aumentó, el efecto por unidad producida es mucho mayor. El incremento del costo total de nuestras operaciones alcanzó el 64% y se explica por todos los antecedentes antes citados.

La pérdida total del ejercicio subió a la cantidad de US \$ 213.711, valor que se compensará con el Superávit generado por la revalorización de los activos, más los beneficios acumulados por ejercicios anteriores. Esto significa que el patrimonio neto de los accionistas al 31 de diciembre fue US \$ 253.147.

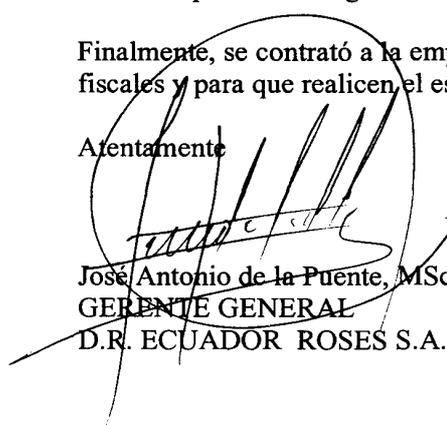
En el 2007 se hizo un mejor cálculo de las cuentas incobrables, por lo que la provisión para ellas se incrementó a casi US \$ 80.000. Por otro lado, el valor de propiedad, planta y equipo se incrementó en un 11% por las inversiones que se hicieron en el sistema de hidroponía y el incremento del área de Investigación y Desarrollo.

Situación Administrativa y Legal

Por el momento mantenemos una demanda por cobranza contra la compañía South Garden en Cuenca. Se espera que para mediados del 2008 tengamos algún resultado sobre esa gestión. Por otro lado se presentó un reclamo por crédito tributario a través de nuestros abogados defensores Profile; el caso se presentó ante los Tribunales Fiscales y sabemos que tomará algunos años el tener un dictamen.

Finalmente, se contrató a la empresa Andean Strategies para que sean nuestros revisores fiscales y para que realicen el estudio de precios de transferencia 2007.

Afentamente


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

