

INFORME DE GERENCIA

Quito, 26 de abril del 2009
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 2008 continuó con una racha negativa en las tendencias comerciales del mercado. Uno de los mayores impactos en la contracción de cantidades y precio para los floricultores fue la caída del mercado Ruso y Ucraniano. Las grandes devaluaciones de las monedas de esos países redujeron significativamente la demanda de flor ecuatoriana. Los casos más representativos de esta caída denotaron en propuestas de reducción de precios por parte de los importadores, de más del 30 por ciento.

El mercado americano denotó un gran decrecimiento tanto en cantidades como de precio, en especial durante las fiestas de Valentín y de madres.

En conjunción a la disminución de mercado, la floricultura nacional enfrentó una baja de producción debido a factores climáticos y la baja de luminosidad. El largo invierno significó caídas de hasta un 20 por ciento de productividad en las fincas. Adicionalmente, el mal clima resultó en la presencia de enfermedades que devastaron áreas importantes y que resultaron en el incumplimiento de las órdenes fijas de los productores y de la falta de flor en el mercado abierto.

Situación Comercial

A diferencia que otros años en el año 2008 nuestra variedad mejor vendida fue Sweet Unique que alcanzo un 12 por ciento de las ventas totales. Esta situación se dio por un pedido especial de una finca que esta enfocada al mercado Norteamericano. Sin embargo, la familia de las Finess significó juntas casi el 30 por ciento de nuestras ventas totales. A pesar de las pobres características agronómicas de estas variedades en cuanto a productividad y resistencia a enfermedades, el extraordinario precio en el mercado Europeo, desarrolló mas interés del que esperábamos dada las limitaciones antes anotadas. El comportamiento de otras recientes introducciones fue bastante positivo considerando que dichas introducciones compitieron con otras de otros Obtentores exitosamente posicionadas en los últimos años, tanto Faith como Proud y Trust fueron de las novedades mejor demandadas.

En contraste, a partir del 2008 ya hemos observado la decadencia en ventas de una de las variedades mas exitosas de De Ruitter que es Esperance. El motivo principal para esta decadencia es la saturación de cultivo de esta variedad el cual ha superado largamente a su inmediata seguidora Latin Lady. También se ha podido denotar la caída en el interés de la variedad Night Fever debido a la longitud de sus tallos que no califica para mercados como el ruso y americano.

La injertación en campo sigue manteniéndose como la parte principal de propagación de nuestras variedades significando casi el 60 por ciento de nuestras ventas, nuestra Unidad de Propagación contribuyó con el 22 por ciento de nuestras ventas lo cual significa una reducción importante en esta actividad. Si comparamos con el año previo, podemos

30 ARR. 2009
CAU

observar que la legalización de las variedades de De Ruitter significo una porción menor y a lo cual lo podemos atribuir a que a existido un mejor control.

El incremento de la competencia de Obtentores y variedades en el 2008 sigue siendo mas intensa que en los años anteriores. Tanto Preesman como Bartels, Schreurs, Fazari han posesionado pocas pero efectivas variedades en el universo de ventas. El índice alto de mutación en las variedades de Preesman en un periodo tan corto de tiempo fue un gran impulso en las ventas de ese Obtentor con impacto negativo en la participación de mercado de sus competidores.

Con referencia a la venta de plantas hemos enfrentado una caída de alrededor del 25 por ciento. Este es el resultado de los problemas fitosanitarios que se presentaron durante el 2007 y comienzos del 2008. Si bien es cierto que hemos podido superar la mayoría de problemas relaciones al agrobaterium, mediante la implementación de un plan bien estructurado, a comienzos del año se presento una alta contaminación con mildew vellosa lo que resulto en perdidas y reposiciones de casi cien mil plantas. La falta de un sistema de producción con control climático expone a nuestras operaciones a este tipo de contaminaciones que son dificiles de controlar dadas las condiciones de alta humedad baja luminosidad y temperatura.

Situación Financiera

En año 2008 la compañía registro una caída en las ventas de regalías de casi el veinte y cinco por ciento por los motivos antes indicados. Adicionalmente el poco movimiento de mercado que se registro en el primer tercio del año resulto en una pospuesta de la facturación de las ventas al siguiente año debido ha que nuestros negocios se hacen bajo la modalidad de venta a plazo. El buen resultado de venta de plantas en el año 2007 resulto en una facturación de nuestro producto en el 2008 el resultado final fue un incremento del 31 por ciento en la facturación de plantas. A pesar de las direcciones opuestas en la facturación de nuestros dos productos el resultado neto fue del seis por ciento en contra. Esto significa que es importante diversificar nuestros productos para que las caídas en ventas de unos puedan ser superadas por el incremento en las ventas de los otros. Hemos sido concordantes en la caída de las ventas mediante la racionalización los costos de producción y de ventas. El resultado neto fue una reducción del seis por ciento de los costos.

El resultado 2008 arrojó una utilidad antes del impuesto a la renta de casi ochenta mil dólares valor sobre el cual se prepararon la declaración del impuesto a la renta y el cumplimiento de pago de utilidades a los trabajadores. Es importante señalar que con el resultado positivo se ha podido amortizar el porcentaje permitido por la ley de las pérdidas en ejercicios anteriores.

El monto de los activos se ha incrementado tanto por el incremento de las cuentas por cobrar así como el inventario de productos en proceso. Adicionalmente en 2008 se hicieron inversiones en la construcción de infraestructura en respuesta a las mayores exigencias de los organismos de control estatales en materia de medio ambiente, seguridad industrial, laboral y de mejoramiento de sanidad vegetal en la Unidad de Propagación.

Atentamente

José Antonio de la Puente, MSc.

GERENTE GENERAL

D.R. ECUADOR ROSES S.A.