

Tabacundo, 01 de Marzo de 2007

Señores
ACCIONISTAS DE
ROSEN PAVILLON
Presentes.-

De mis consideraciones:

Cumplo con la obligación de los estatutos, y presento el informe correspondiente al año 2006, en lo relacionado a los puntos más importantes y sobresalientes ocurridos en el período al que hago referencia.

ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO DE ROSAS.

La floricultura en el Ecuador, ha sido una de las fuentes de ingresos para el país a lo largo de los años y se le ha considerado la industria de mayor importancia en lo que respecta a la demanda de mano de obra para toda la sierra del Ecuador. Sin embargo, las constantes crisis por las que se ha visto afectado, ha mermado su rentabilidad e importancia a lo largo de los años.

El año 2006, mantuvo un panorama delicado y poco alentador para la industria. El estancamiento de las negociaciones de la firma del tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con el Ecuador, las elecciones de nuevo presidente y la posible cancelación de las preferencias arancelarias(ATPDEA), han generado incertidumbre dentro de la industria y un escepticismo ante el futuro de la misma. Debemos estar conscientes que los anteriores problemas afectan directamente al mercado de EEUU, el cual corresponde 70% de las ventas anuales.

A lo largo de 2006, Ecuador, junto con Colombia y Perú, estuvieron en el proceso de negociación de un tratado de Libre Comercio con EEUU. Lastimosamente Ecuador, fue el único país que no logró firmar una carta de intención con el país Norte americano. El estancamiento del Tratado de Libre Comercio de Ecuador con Estados Unidos, afecta a la industria de las flores en las siguientes áreas: impuestos y falta de competitividad. En la actualidad Ecuador posee un acuerdo con los EEUU denominado (ATPDEA), el cual ofrece una reducción y eliminación de impuestos a los productos de origen ecuatoriano que ingresan al país del norte y viceversa. Dicho acuerdo evita un 10% de impuestos al valor del producto(flores)FOB EEUU. El objetivo del tratado de libre Comercio(TLC),es obtener un acuerdo global de relaciones comerciales con EEUU, en donde importaciones y exportaciones de cada país queden libre de impuestos o reduzcan a su mínima expresión. En el caso puntual de las flores, se mantendría la extensión del citado 10%.

El momento de no llegar a una firma de dicho tratado, Ecuador se enfrentará a una situación delicada, en la que le tocará afrontar una negociación directa reduciendo su capacidad de negociación y por otro lado, se verá vulnerable a la decisión de los EEUU, sobre la imposición de impuestos y los valores de los mismos a los productos del Ecuador.

Falta de competitividad, el no tener los beneficios arancelarios de nuestros productos y tener una economía dolarizada, traería terribles consecuencias al aparato productivo del

Ecuador y en especial a la industria de la flores. En la actualidad, los márgenes de rentabilidad se han reducido considerablemente sobre la inversión es considerado un gran logro. Con dicho impuesto, dicho promedio se reduciría a un más. Lo cual desalentaría a potenciales inversionistas y llevaría a más de una empresa a situaciones de quiebra o de desilusión.

Por otro lado, si nos comparamos con nuestros vecinos Colombia y Perú, vamos a ser 10% mas costosos. Esto va a obligar a que nuestros clientes americanos busquen nuestros productos en mercados adicionales tales como México, Centro América, Perú y Colombia. Adicionalmente, al momento de tener firmado dicho acuerdo, Perú y Colombia van a tener mayor acceso a productos americanos que posean menores costos. Esto daría como resultado que nuestra competencia sea mas eficiente y tenga un menor costo de producción en comparación a nuestro país y nuestra industria, situación que afectaría aun mas el futuro de la industria de las flores en el Ecuador.

Las elecciones presidenciales del 2006, ganadas por el Ec. Rafael Correa, generaron un de las mayores preocupaciones para el sector industrial del país y una tensa expectativa para los floricultores. El año de elecciones, es un año de incertidumbre para el país y su industria; existe gran interés de la gente por conocer las tendencias económicas, fiscales, laborales y de política exterior del nuevo gobierno. La victoria de Ec. Rafael Correa, de tendencia socialista, es el resultado del fracaso de los partidos políticos tradicionales en el manejo del país. Esto ha permitido el resurgimiento de una ola socialista, en busca de un mejor redistribución de la riqueza entre los ciudadanos. Lastimosamente, el discurso de Correa, hasta el momento, ha sido de total reacción hacia el TLC, y toda relación con los EEUU. Además, su estrecha relación con el presidente venezolano Hugo Chávez, puede afectar las relaciones de nuestro país con los EEUU y el mantener un estado de Derecho. Todo esto nos hace pensar que una vez mas la industria de las flores, que genera aproximadamente 700mil fuentes de trabajo directo e indirecto, estará sin apoyo gubernamental.

Como mencionamos anteriormente, los beneficios arancelarios(ATPDEA), es el único acuerdo que mantiene el Ecuador con los EEUU. Una vez que no firmamos el TLC, en marzo, para finales de diciembre de 2006 se vencía los beneficios para nuestro país. Sin embargo, el congreso de los EEUU, fue quien decidió por votación mayoritaria de los demócratas el dar una extensión del (ATPDEA) hasta julio del 2006. Esta situación permitió cerrar el 2006 un cierta tranquilidad, sin embargo, para julio de 2007 nos encontraremos en la misma situación de inquietud y preocupación acerca de este tema. Una vez mas queremos mencionar que la perdida de este beneficio arancelario deprimiría el futuro de la industria.

SITUACIÓN DE ROSEN PAVILLON

El año 2006 para Rosen Pavillion, lo podemos considerar como un año de transición en el cual, ciertas adecuaciones y manejos fueron realizarlos y afectaron a los resultados anuales de la empresa. Debemos mencionar que el área de producción y ventas sufrieron los cambios mas drásticos, los cuales los comparamos con los resultados de años anteriores para poder tener una mayor información al respecto:

	AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005	AÑO 2.006
Rosas Producidas	3.546.155	3.321.655	3.888.781	3.516.627
Rosas Exportadas	2.854.365	2.550.063	2.884.691	2.714.761

Valor de lo exportado	629.560	567.530	620.729	556.225
Cuentas por cobrar	242.000	61.594	149.774	74.023

En el área de producción, la finca tuvo una notable reducción de tallos producidos, en comparación a años pasados, la principal razón se debe a la extracción de variedades como: Red Calipso, Charming Unique, Fancy Amazon, Rio de Oro, las cuales sumaron un total de 30000 plantas, las mismas que tenían una productividad promedio de 1.3flor/planta/ mes

La razón de dichos cambios se debe a un nuevo enfoque de la finca en buscar variedades que tengan mejor precio en el mercado y que puedan ser ofertadas en mercados de mayor interés como son el europeo y en especial el ruso. Las variedades que se sembraron en este año las podemos mencionar: voodoo, sweet unique, freedom. Esperamos que podamos tener resultados positivos de dicho trabajo

En el área de ventas, enfrente ciertos inconvenientes presentados a lo largo del año, los cuales podemos mencionar a continuación: Jefe de ventas, al tener una nueva persona a cargo de las ventas del mes, se perdió cierta continuidad con determinados clientes reduciendo las ordenes de compra. En lo que respecta a las ventas de Valentín, no se cumplió los objetivos esperados ya que no se pudo cumplir con la producción esperada. El clima una ves mas fue el peor enemigo de esta temporada. El resultado de dicha fiesta, fue la cancelación de ordenes de varios clientes que a su ves debilito la relación con los mismos en el mediano y largo plazo. En especial con clientes como Riverdale y World Class Flowers. Adicionalmente, hubo ciertas dificultades del mercado en especial en la época de verano, generaron un mayor desperdicio de flor que lo esperado. Otro de los efectos del debilitamiento en el área de ventas corresponde a la cantidad de créditos asumidos por la finca, que llegaron a un valor de 16000 dólares a lo largo del año, un valor mayor al del año anterior. Todos estos problemas hicieron que apenas el 77% de la producción se haya exportado, que a su ves afecto a la cantidad de ingresos a la venta, que finalmente generó los resultados del ejercicio del 2006.

Los costos de la empresa, cada día se han incrementado, si bien, la inflación del país se mantiene entre 3-4%, los productos utilizados para la fertilización y fumigación, suben drásticamente a lo largo del año. Lo cual ha generado que los costos de producción de la empresa hayan subido mas de lo esperado.

Otro de los rubros importantes de mencionar, son el pago de regalías. A lo largo de este año hemos realizado pago importantes a los obtentores como: Meilland, Rosen Tantau, Nirp, entre otros. Muchos de estos pagos, corresponden a pagos represados por años anteriores, pero que eran necesarios realizarlos con el afán de poder realizar las renovaciones de las plantas de producción. Por otro lado, el efecto de un verano largo y con la presencia de fuertes vientos, afecto una gran cantidad de invernaderos. Por lo cual, se debió realizar una fuerte inversión en la compra de los mismos.

En relación con los trabajadores, todos los pagos están al día y las relaciones obreros-patronales son plenamente satisfactorias. Sin embargo, mantenemos un alto nivel de rotación de personal, el cual a pesar de las bonificaciones pagadas, tal como los \$120dls por las ventas de Valentín, no se consiguió estabilidad en el personal.

No voy a presentar en este informe un detalle sobre el balance y los números que en él se detallan, porque en el informe del Comisario, se los conocerá a plenitud; sin embargo indico que la perdida del año suma: **50.000**. Suma que es el resultado de los hechos antes

mencionados y que contra resta a la ganancia del 2005, pero que esperamos que sea por el efecto de la época de transición en la que nos encontramos.

Antes de terminar el informe quiero dejar constancia de mi agradecimiento a Rodrigo Espinosa Calisto, que asumió la presidencia luego de la partida de Carlos Gabriel Espinosa M. Su ayuda desinteresada, su experiencia en la industria y su consejo claro y objetivo me permitió continuar a en los momentos más difíciles de la empresa. Agradezco también a la Contadora, al Jefe de la plantación, al jefe de post-cosecha, personas de mi absoluta confianza por su buen desempeño en sus responsabilidades y a todo el personal tanto en el plano administrativo como en el de campo, que han sido eficaces en la solución de los problemas que constantemente se presentan en el diario vivir de la empresa.

Quiero, sin abundar en razones, agradecer a mi familia, mi esposa, hijos y nietos, que son el alimento de mi alma para el diario caminar y a Dios, por ser esa fuente de energía para continuar por el camino del bien,.

A ustedes señores accionistas muchas gracias por su presencia en esta Junta General.


Carlos Espinosa Calisto
GERENTE GENERAL