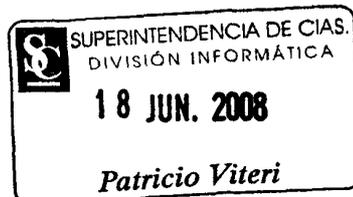


Tabacundo, 01 de Marzo de 2008

54789

Señores
ACCIONISTAS DE
ROSEN PAVILLON
Presentes.-



De mis consideraciones:

Cumplo con la obligación de los estatutos, y presento el informe correspondiente al año 2007, 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 2007, mantuvo un panorama delicado y poco alentador para la industria. El fin de las negociaciones para la firma del tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con el Ecuador e inclusive 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 de la industria.

A lo largo de 2007, el 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 y dentro de la industria, un promedio del

12% de retornos sobre la inversión es considerado un gran logro. Con dicho impuesto, dicho promedio se reduciría a un paupérrimo 2%. 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.

En el plano político cabe mencionar que la situación de la instalación de una Asamblea Nacional Constituyente , en la que se pretende establecer el nuevo marco jurídico del Ecuador, ha generado mas zozobra e incertidumbre que otra cosa. Por otro lado, el incremento del precio del petróleo, cada día se ha vuelto más y más costoso, lo cual afecta a nuestra industria en forma directa e indirecta. Los precios de los plásticos e fertilizantes y ciertos insumos de post-cosecha suben mensualmente. Por otro lado, el incremento en el costo del flete de Ecuador hacia el mundo, afecta la competitividad del Ecuador.

SITUACIÓN DE ROSEN PAVILLON

El año 2007 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 sufrió el mayor efecto, ya que se realizaron algunos cambios drásticos, los cuales los comparamos con los resultados de años anteriores para poder tener una mayor información al respecto:

	2003	2004	2005	2006	2007
Rosas Producidas	3546155	3321655	3888781	3516627	3303402
Rosas Exportadas	2854365	2550063	2884691	2714761	2943828
Valor Exportado	629560	567530	620729	556225	672440.17
Cuentas por Cobrar	242000	61594	149774	70000	75000

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: Versilla, Blue Curiosa, Charming UNique , 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, High&Magic, Green tea, freedom. Esperamos que podamos tener resultados positivos de dicho trabajo.

En el área de ventas, ha sido una temporada hemos tratado de incrementar y mejorar los precios de venta por tallo, con el objetivo de mejorar las ventas tanto en diferentes mercados como en diferentes clientes. EL objetivo ha sido incrementar la facturación mensual. Sin embargo, hemos tenido ciertos inconvenientes en la temporada 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

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 89% de la producción se haya exportado, que a su vez afectó a la cantidad de ingresos a la venta, que finalmente generó los resultados del ejercicio del 2007.

Los costos de la empresa, cada día se han incrementado, si bien, la inflación del país se mantiene entre 7%, 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 más de lo esperado.

Otro de los rubros importantes de mencionar, son el pago de regalías. A lo largo de este año hemos realizado pagos importantes a los obtentores como: Meilland, Rosen Tantau, Franko Roses, Schreus 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. Dentro de estos pagos debemos mencionar el pago de 3000 dls a la cuenta de Cristina Espinosa M, también 7500dls a la cuenta de M&M Farms. Por otro lado, el efecto de un verano largo y con la presencia de fuertes vientos, afectó 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 ganancia del año suma: **5478.34**. De los cuales, se ha realizado el pago de utilidades a trabajadores 15%, 821.76, impuesto a la renta 25% 1276.41. Quedando una utilidad para repartir a accionistas de 3380.21.

Antes de terminar el informe quiero dejar constancia de mi agradecimiento 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