

Quito, 17 de Marzo de 2009

Señores
ACCIONISTAS DE
ROSEN PAVILLON
Presentes.-

De mis consideraciones:

Cumpro con la obligación de los estatutos, y presento el informe correspondiente al año 2008, 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 atravesado el 2008 una de las crisis mas graves de los últimos 10 años. Los altos precios del petróleo y la crisis financiera mundial afectaron de manera severa a la industria, en especial los 3 últimos meses del año

El alto precio de crudo a lo largo de los seis primeros meses, afectaron la demanda de los mercados de Europa y Rusia. El precio en el mercado internacional estuvo alrededor de los 150 dls, lo cual afecta al costo de flete de la flor de Ecuador a dichos destinos. Dicho incremento también afectó a insumos como fertilizantes y productos químicos, plásticos que subieron su precio de manera agrevisa

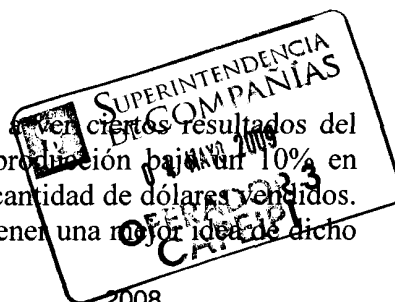
La Crisis Financiera, que inició en octubre de 2008, fue el catalizador para generar un descenso importante en la demanda de los clientes a nivel global. El mercado más importante que se vio afectado fue Croacia y todos los mercados de Europa del Este. La depresión de la demanda de los mercados y la debacle de las monedas de dichos países como el rublo, generaron los principales problemas para el desarrollo de la industria. En lo que a EEUU se refiere, existió una reducción de ventas en los meses de noviembre y diciembre, de manera importante.

SITUACIÓN DE ROSEN PAVILLON

El año 2008 es para Rosen Pavillion, en el que se empieza a ver ciertos resultados del cambio de estrategia y enfoque comercial de la finca. La producción bajó un 10% en comparación a años pasados, pero esto está respaldado por la cantidad de dólares vendidos. Los cuadros comparativos con años anteriores nos permiten tener una mejor idea de dicho trabajo:

	2005	2006	2007	2008
Rosas Producidas	2888782	3516627	3303402	3072770
Rosas Exportadas	2884691	2714761	2943828	2645638
Valor Exportado	620729	556225	672440,17	691688,2
Cuentas por Cobrar	149774	74023	71581,91	66827,28

En el área de producción, la extracción de variedades de 30000 plantas afectó la productividad y la cantidad de tallos exportados. Las plantas se cambiaron por variedades



enfocadas en el mercado Europeo y ruso. La variedades sembradas fueron: Tinto, Topaz, High&Magic, High&Booming, Green tea, Red Paris.

El área de ventas fue el área que mejor resultados obtuvo este año. Se logró diversificar el mercado, entrando a nuevos mercados como son: Australia, Dubai, Chipre, Kadjastan, lo cual es importante para diversificar y reducir el riesgo de la dependencia en un solo mercado. Además se ha obtenido mejores retornos y períodos de cobranza más cortos. Queda clara la necesidad de asistir a ferias, para solidificar relaciones y abrir la finca a nuevos mercados.

El área de producción, la baja productividad, enfermedades, ciclos más largos y problemas en la infraestructura, afectaron el proceso para obtener una producción eficiente. El bloque #5, presenta un grave problema de infraestructura, el cual genera altos índices de enfermedades y baja producción. La ayuda de Jaime Barrera, fue positiva. Lastimosamente a partir de 2009 no nos va a acompañar por razones personales.

Los costos de la empresa, se han incrementado de manera significativa, razón por la cual obtenemos una pérdida de 20 428,05. El principal factor de incremento fue el alza de sueldos de 30dls decretado por el gobierno en el mes de enero. Por otro lado, el incremento desproporcionado en fertilizantes y químicos que afectó a los gastos mensuales. Dentro del presupuesto hubo un incremento de 6494 dls.

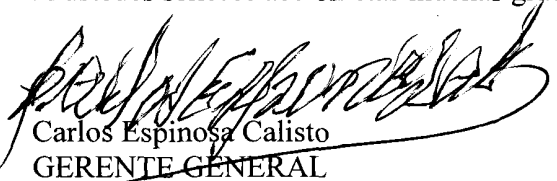
Se realizaron ciertas inversiones para mejorar el área de producción de la empresa. Bomba de agua, 3000 dls, para asegurar el flujo de agua. Viaje a la feria de Rusia y su respectivo stand por 7600 dls. El incremento de desayuno para el personal por un costo de 1780 dls. Son valores que han afectado el flujo de caja de la empresa, pero que darán los resultados esperados.

En relación con los trabajadores, obligaciones con el estado, y demás pagos que afectan al normal desarrollo de la empresa se encuentran al día. Este año se realizó el pago de anticipo de utilidades por 5000 dls que mermó la liquidez de la empresa. Pero nos ha permitido tener una imagen correcta de cara a las autoridades del estado.

No voy a presentar en este informe un detalle sobre el balance y los números que en él se detallan, sin embargo; indico que la perdida del año suma: **20 428,05 dls**, suma que es el resultado de los hechos antes mencionados y que contrarresta a la ganancia del 2007. El efecto de la crisis y costos afectaron a los resultados de la empresa. Es importante estar conscientes que la crisis por la que pasa la economía global afectará el desarrollo de la empresa para el año que viene. Será de importancia que los accionistas brinden el apoyo a la empresa, para que la misma pueda seguir adelante

Finalmente, quiero agradecer a todas las personas que me han apoyado a lo largo de este año. En especial a Cristina Meneses Espinosa, por su incansable apoyo

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


Carlos Espinosa Calisto
GERENTE GENERAL

