

Sunborn

FLOWERS

FLOWER VILLAGE Cía. Ltda.

54891

Quito, 25 de abril de 2008

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE FLOWERVILLAGE CIA.
LTDA. A LOS ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO TERMINADO EL 31
DE DICIEMBRE DE 2007**

Señores Accionistas:

El presente tiene por objeto informarles a ustedes las labores desarrolladas por esta Gerencia durante el Ejercicio Económico del 2007.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

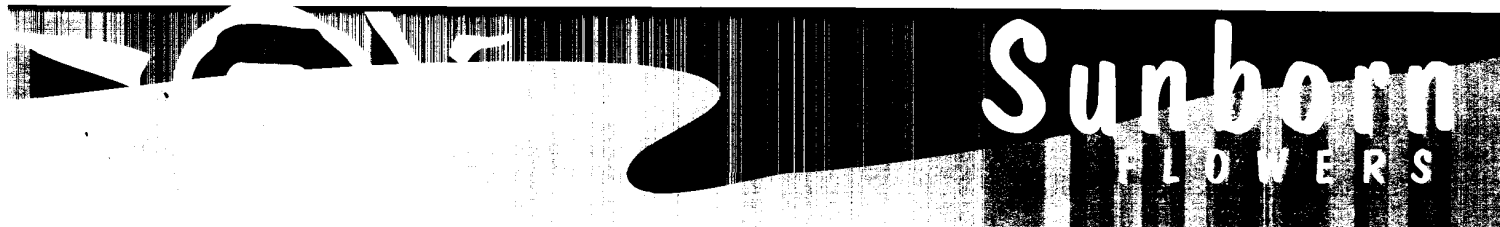
Como es de conocimiento de todos ustedes en el mes de diciembre del 2007 se cumplieron prácticamente siete años de iniciada la dolarización en nuestro país, lo que amerita algunas reflexiones.

a).- LA ECONOMIA MUNDIAL ACTUAL .- En el mes de enero/08, la Reserva Federal de los EEUU, rebajó nuevamente la tasa de interés para las operaciones interbancarias al 3%, a fin de aminorar la desaceleración económica por la que está atravesando ese país. Se pretendió con esta medida reducir el costo del dinero para mitigar el impacto de la crisis inmobiliaria y, así mismo, reactivar la inversión en otros sectores.

Esta decisión se adoptó luego que el Departamento de Comercio informara que en el último trimestre 2007, la mayor economía del mundo creció sólo 0,6 %, la inversión en viviendas experimentó la mayor contracción en 26 años, las exportaciones y el consumo se desaceleraron y los inventarios se encogieron.

En la Zona del Euro la autoridad monetaria, el Banco Central Europeo, aún no ha modificado sus tasas de interés, aunque se esperaba que lo haga en los próximos días porque también para esa región el FMI pronostica un menor crecimiento. El más probable sería de 1.6%, cuando meses antes se había considerado uno de 2,1%.

En ambos países está presente el dilema de política económica entre estimular la economía y contener la inflación. En la Zona del Euro la preocupación por la inflación es mayor, especialmente por el precio del petróleo.



FLOWER VILLAGE Cía. Ltda.

La reducción de la tasa de interés de los fondos FED en los EE.UU. provocó que el Euro se aprecie en 0,2 %. Este continuo debilitamiento del dólar, si bien puede estimular las exportaciones de ese país, hace menos atractivo el ingreso de capitales, cuyo desempeño ha sido vital para robustecer al sector externo. En resumen se tendría un debilitamiento mayor de la posición externa de ese país.

b).- Por lo señalado anteriormente, preocupa lo que puede ocurrir con el Ecuador, pues si el crecimiento económico se va a debilitar en las dos regiones, habrá consecuencias sobre el sector externo.

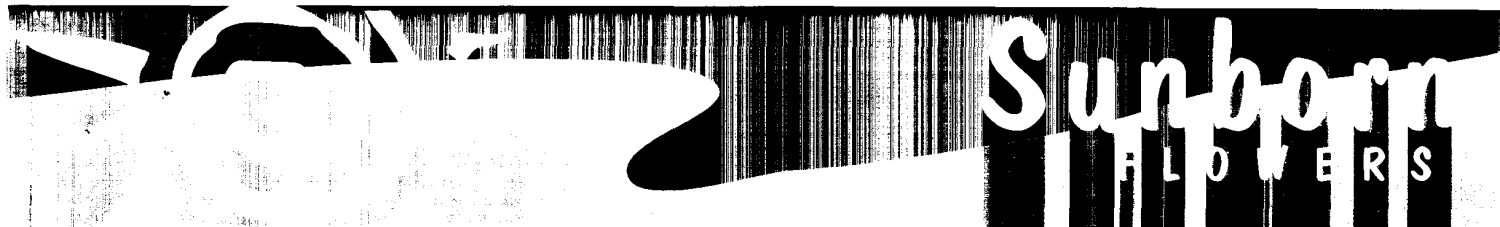
En primer lugar se podría prever una estabilización del monto de las remesas que envían los emigrantes radicados en EE.UU. y los países de la Zona del Euro. En el 2007, la información señala un crecimiento de las transferencias de 6.7%, la menor variación desde el 2003.

En el 2008 la situación se podría agravar por la influencia de dos factores: pérdidas de empleo y menores ingresos tanto en los EE.UU. como en la Zona del Euro. En tanto que la depreciación del dólar elevaría las remesas desde la Zona del Euro, pero no se conoce cuál efecto prevalecerá sobre el otro. Entonces a lo sumo se podría esperar que las remesas se mantengan en su nivel actual.

El otro ámbito de preocupación es el de la demanda por exportaciones. Obviamente se esperaría que una reducción en la demanda interna de las dos regiones influya negativamente sobre las ventas que realizan las empresas ecuatorianas.

Con relación a nuestras exportaciones influirán tanto la desaceleración de la economía de EE.UU., la vigencia del ATPDA y la competitividad de precios de la producción del Ecuador. El debilitamiento del dólar trae aparejado, para el caso del Ecuador, una reducción de precios comparados con los que pueden ofertar los países competidores, en los que las monedas también se han apreciado con relación al dólar. Ello determinará que sean más competitivos y habría que evaluar si ello podría compensar la pérdida de preferencias si no se llega a firmar el ATPDA.

Con la Zona del Euro la situación es similar, es decir, reducción de la demanda por importaciones en esa región, pero eventualmente se podría evitar que ella afecte a los productos ecuatorianos, por las mismas razones, es decir, que la debilidad del dólar permitirá a las exportaciones ecuatorianas ser más competitivas.



FLOWER VILLAGE Cía. Ltda.

En definitiva, con relación al comercio exterior, todo dependerá de la habilidad de los exportadores nacionales para competir con esa ventaja, de manera que ganen participación en unos mercados que tendrán menos demanda. (Fuente: Multienlace).

2.- METAS Y OBJETIVOS

Durante el ejercicio económico del 2007, esta Gerencia ha implementado lo siguiente:

En vista de que el Ecuador no firmará un acuerdo comercial a largo plazo con los Estados Unidos, y el ATPDA continúa siendo un acuerdo renovable de corto plazo, la estrategia de Flower Village Cía. Ltda. ha sido el renovar agresivamente sus variedades viejas y de aceptación exclusiva en los Estados Unidos, por variedades nuevas que tienen aceptación en todos los mercados, en especial en Europa y Rusia.

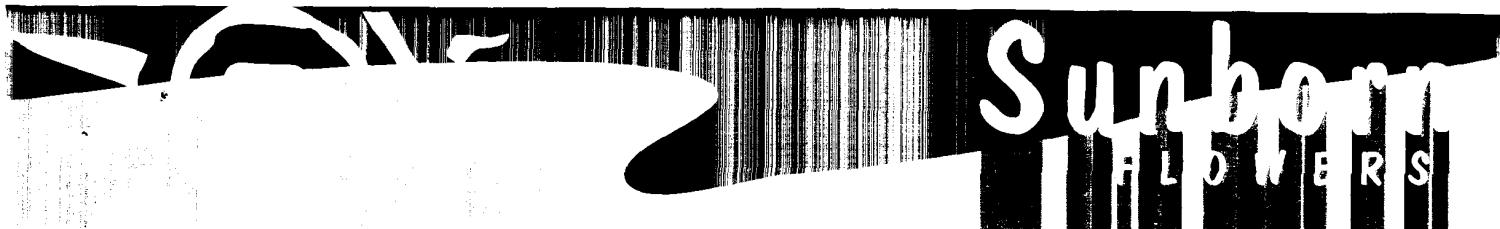
Se sembraron distintas variedades nuevas de Rosa, en especial nuevas variedades de Rosen Tantau para evaluar su aceptación en los mercados internacionales.

Esta estrategia nos permitirá obtener nuevos clientes en Europa y Rusia y así diversificar nuestros mercados y poder depender menos del mercado Norteamericano, que para el 2008 se prevé que pueda entrar en recesión o en el mejor de los casos tener un crecimiento mínimo y por debajo de lo proyectado.

Se culminó con la construcción de una post-cosecha en la finca San Enrique, con estructura de metal, piso de concreto y lo último en tecnología de enfriamiento con unos equipos Italianos de última generación.

Se continuó con la resiembra del Limonium híbrido de 2 fuentes diferentes de proveedores y en la medida de lo posible, el continuar con el programa de rotación de cultivos. La meta para el 2008 es poder evaluar eficientemente el nuevo clon de Van Zanten de limonium híbrido y determinar su rentabilidad en base a su resistencia a las enfermedades que normalmente ataca a este tipo de planta.

En cuanto a los beneficios que la empresa ofrece a sus trabajadores, se continuó con los programas de salud pre-pagada, los servicios de doctor, dentista y pediatra para los hijos de los trabajadores con medicinas gratuitas, se incorporó



FLOWER VILLAGE Cía. Ltda.

el desayuno diario para todos los trabajadores, a más del almuerzo que se venía ofreciendo.

La empresa obtuvo la certificación ambiental alemana FLP (Flower Label Program) a mediados de año.

Se continuó con todos los programas de mantenimiento de los invernaderos y e infraestructura de la finca, así como el recambio del plástico de los invernaderos.

3.- SITUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

Los resultados financieros del período se han mantenido con relación al ejercicio del año anterior. La Compañía durante el período 2007, ha obtenido una utilidad gravable de US \$ 92,998.65 dólares, debido a que se ha desarrollado en el área de ventas y producción un buen control de calidad y las políticas de comercialización implementadas han sido oportunas y óptimas frente a la dura situación económica que atraviesa el país.

Cabe mencionar que el resultado obtenido en este año esta afectado por el incremento de la producción y ventas.

A continuación un análisis de los principales índices financieros del año 2007:

a) INDICE CORRIENTE:

Muestra la capacidad inmediata para cumplir con sus obligaciones

Activos Corrientes
Pasivos Corrientes

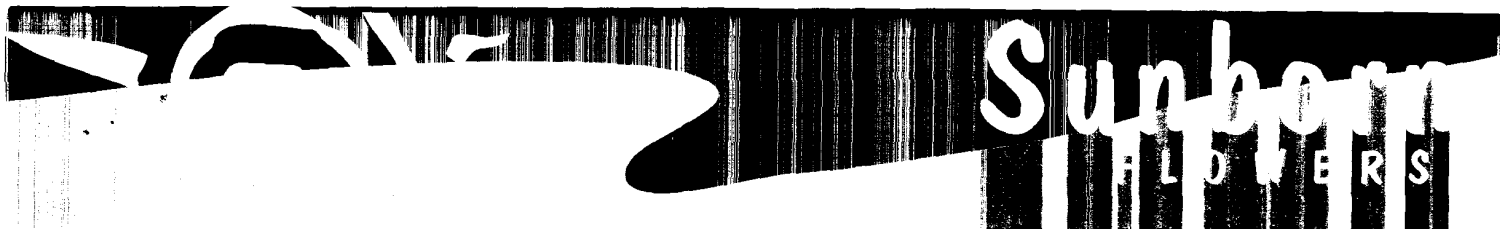
Año 2007 $1'499,283.49 / 856.485.46 = 1.75 \%$

b) INDICE LIQUIDEZ

Determina la capacidad para cubrir sus obligaciones inmediatas sólo con las cuentas de más alta liquidez.

Efectivo + Inversiones Temporales
Pasivos Corrientes

Año 2007 $1,330.00 + 0.00 / 856,485.46 = 0.002 \%$



FLOWER VILLAGE Cía. Ltda.

c) **INDICE DE PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS (SOLIDEZ)**

Indica la liquidez a largo tiempo, la fuerza financiera y la parte de activos.

Patrimonio de los Accionistas

Total Activos

Año 2007 $1'003,930.31 / 2'703.873.56 = 0,37 \%$

4.- RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA

Con el objeto de continuar trabajando en función de la misión de la compañía, la cual es de establecer a nuestra marca de flores como una marca que sea considerada por el cliente como de excepcional calidad, la compañía continúa trabajando con una misma mística de excelencia en todas las áreas del negocio: cultivo, post-cosecha, comercialización, contabilidad, administrativa-financiera y gerencia.

La Gerencia recomienda continuar trabajando en función de establecer a nuestra marca como una que se diferencie del resto de flores en el mercado, que ofrezca un valor agregado a nuestros clientes y que se establezca como una marca de calidad y homogeneidad a través del tiempo.

El valor agregado que le damos a nuestros productos nos permitirá obtener un retorno y rentabilidad superior al de nuestra competencia.

Para concluir cabe destacar el apoyo que le han otorgado a la gerencia en su gestión por parte de los Accionistas y empleados de la Compañía Flower Village Cía. Ltda., elemento esencial para el éxito de esta gestión.

Atentamente,

Ing. Ricardo Delgado
GERENTE GENERAL