

**INFORME QUE PRESENTA LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE ECUABOUQUETS CIA. LTDA. DEL EJERCICIO
ECONOMICO DEL 2007**

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de Ecuabouquets Cia. Ltda. así como lo dispuesto en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General, presento a ustedes el informe de la Gerencia sobre las principales actividades de la compañía, así como los balances de situación y las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico del 2007, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

ASPECTOS GENERALES

Este fue el primer año de mandato presidencial de Rafael Correa, un año político intenso, con la sustitución del Congreso Nacional y la elección de una Asamblea Constituyente con la finalidad de contar con nuevas leyes y reformas que marquen cambios en todo ámbito para beneficio de todos los ecuatorianos.

La función principal es que en el Ecuador en el año 2007 se direccionó recursos para el pago de la Deuda Social (incremento bono de la pobreza, gran apertura de créditos para pequeñas empresas, aumento del sueldo básico, etc...) superando el pago de la Deuda Externa a través del repunte que tuvo el petróleo en el país en el año en mención.

Pero se evidenció que la balanza no petrolera fue el principal problema en el país, únicamente se puede comprobar leves crecimientos económicos, en sectores como el agrícola con un aporte del 4.8% al PIB, en el industrial del 4.6% y finalmente en el sector de la construcción con el 4.5%; en general creció la economía en el 2.7%.

Otros valores macroeconómicos que se reflejaron en el año 2007 es el 2.71% al que alcanzó la inflación, con una tasa de crecimiento del PIB del 3.44% ha sido un año

difícil para los ecuatorianos, quienes estamos a la espera de resultados de las inversiones realizadas y que las reformas constitucionales.

LA COMPAÑÍA

Ecuabouquets en este año 2007 ha logrado ser más eficiente en sus propios productos y en sus locales, produciendo y diseñando productos que tienen acogida, reorganizando las funciones de sus empleados, estableciendo una nueva estructura, direccionando de mejor manera los costos y gastos en cada local. Pero lamentablemente al no contar con cantidad suficiente de million stars, nuestro producto estrella, afectó notablemente a la rentabilidad de la empresa en forma general.

Un área que se ha desarrollado mucho es la de Eventos y Floristería, a la misma que se le ha dado un fuerte impulso con nuevos diseños de arreglos florales, con una nueva página web (www.ecuabouquets.com), flyers para temporadas, etc..

Este año para la compañía ha sido muy rescatable, a continuación vamos a detallar los proyectos que hemos desarrollado en cada punto de venta.

GALPON

Las ventas del galpón fueron del 22.9% con respecto a las totales con un valor del \$167.119,76, demostrando una disminución del 30% comparado con las ventas del año anterior; esto se debe a que en este local su función principal es la comercialización de million stars al por mayor y a fincas para su exportación. Como podemos verificar en la siguiente tabla:

	2006	2007
TOTAL VENTA MILLION	151,662.53	86,179.43
TOTAL VENTAS	728,344.58	727,155.48
% CON RESPECTO AL TOTAL DE VENTAS	21%	12%

Pero al mismo tiempo hemos crecido en el área de Floristería de la compañía en un 12%, la venta de arreglos florales que es muy importante el empuje que se ha logrado a través de un buen servicio y también se estableció un área física para atención a clientes en eventos y floristería. Con respecto a eventos se estableció una relación de trabajo con el Hilton Colon y también con Henry Richardson aumentando el volumen de los mismos y dándonos a conocer un poco más en este campo.

SUPERMAXI

En este año participamos de la Tercera Feria de flores en el Supermaxi (mayo), y de acuerdo a nuestra experiencia se presentó paquetes, bouquets y plantas que nos dejan un buen margen de rentabilidad, incrementando las ventas que en el 2006 fue de \$125.169,59 y en el 2007 de \$170.875,60, es decir se obtuvo un aumento del 37%. Igualmente debemos seguir trabajando con fincas para negociar la producción de variedades especiales y diferentes a las que existe en el mercado a un buen precio y poder abarcar ese mercado en todos los locales del Supermaxi a nivel nacional.

MEGAMAXI QUITO

Las ventas de este año 2007 fueron de \$ 123.875,77, con un porcentaje de crecimiento del 4 % con respecto al 2006 que de de \$119.273,05. En cuanto a flores se mantiene las variedades que tienen rotación y estas son fijas, manejándose los envíos como pedidos de esta manera se ha disminuido los desperdicios y las ventas han crecido en 11.5%, el mismo incremento se presentó en arreglos florales debido a la campaña publicitaria de los nuevos diseños. En cuanto a plantas y bonsáis se disminuyó su facturación principalmente en plantas por el aumento de sus devoluciones debido a que el espacio no es propicio para este producto necesitando luz, aire, para su mejor mantenimiento; esto nos ha implicado cancelar la consignación con algunos proveedores. Contamos con un nuevo proveedor de bonsáis que nos otorga un porcentaje más alto de rentabilidad y sus árboles son de mejor calidad pero más caros para su venta con respecto al proveedor anterior. Se debe seguir creando nuevos productos para mantener nuestra participación y la exclusividad en este local.

MEGAMAXI GUAYAQUIL

Igualmente en este local subieron las ventas en un 12% de \$111.844,90 en el 2006 a \$125.476,83 en el 2007. El producto más destacado en su incremento es el de los arreglos florales llegando a un 72% , del mismo manejamos una utilidad aproximada del 200% se ha logrado gracias a la campaña publicitaria realizada y a los diseños exclusivos de los ramos de flores. En cuanto a flores creció en 5%. Plantas no maneja directamente Ecuabouquets sino a través de un proveedor, en 2007 bajo en 2% debido a que a finales de año hay un gran vivero que se colocó en las afueras del Mall del Sol una competencia muy fuerte en esta rama.

LOCAL DEL AVENTURA PLAZA EN GUAYAQUIL

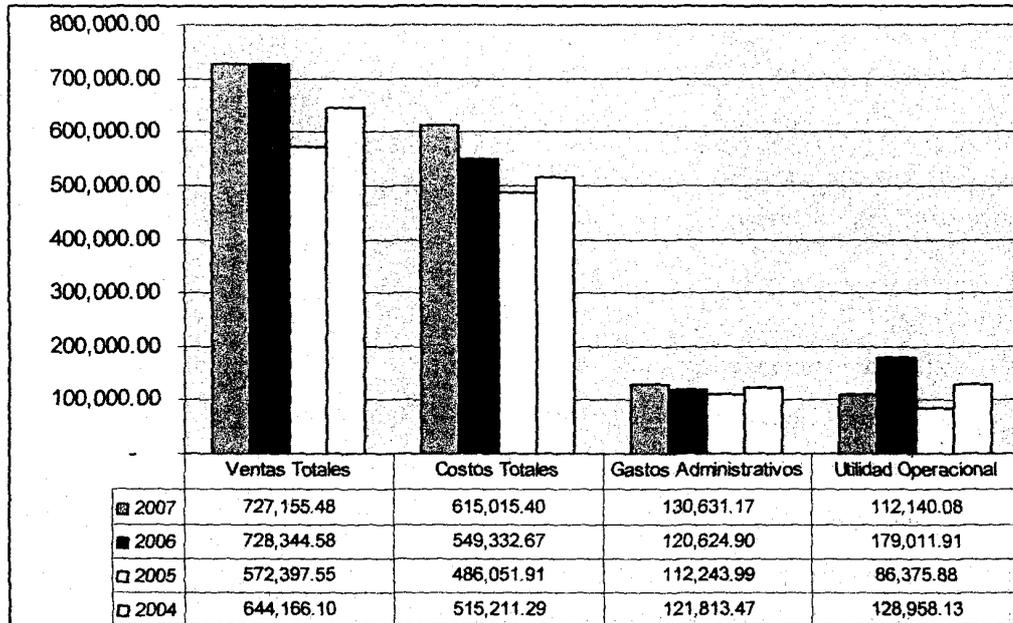
Las ventas de este local fueron de \$107.453,74 el porcentaje de crecimiento es del 3.55% con respecto al 2006. De este porcentaje corresponde el 16% en arreglos florales a domicilio y eventos, a pesar de que Barlovento (empresa de eventos) tiene un local a lado del de Ecuabouquets; en cuanto a flores ha disminuido la ventas en un porcentaje aproximado del 13%.

QUICENTRO

Las ventas del año 2006 fue de 29.807,88 y en el 2007 de \$32.353,78 Se hizo una inversión en un nuevo stand, con un diseño exclusivo, optimizando el espacio pero lamentablemente a finales del mes de octubre se nos pidió el local el mismo que estuvo por 9 años en ese centro comercial. A pesar de no contar con una facturación de dos meses tuvimos un crecimiento del 8% y principalmente en arreglos florales (del catálogo y los choco bouquets). Se debe analizar la posibilidad de abrir otro local debido a que contamos con toda la infraestructura y personal para ello.

VENTAS Y COSTOS OPERACIONALES COMPARADOS CON EL 2007

Los valores principales del año 2007 fueron los siguientes:

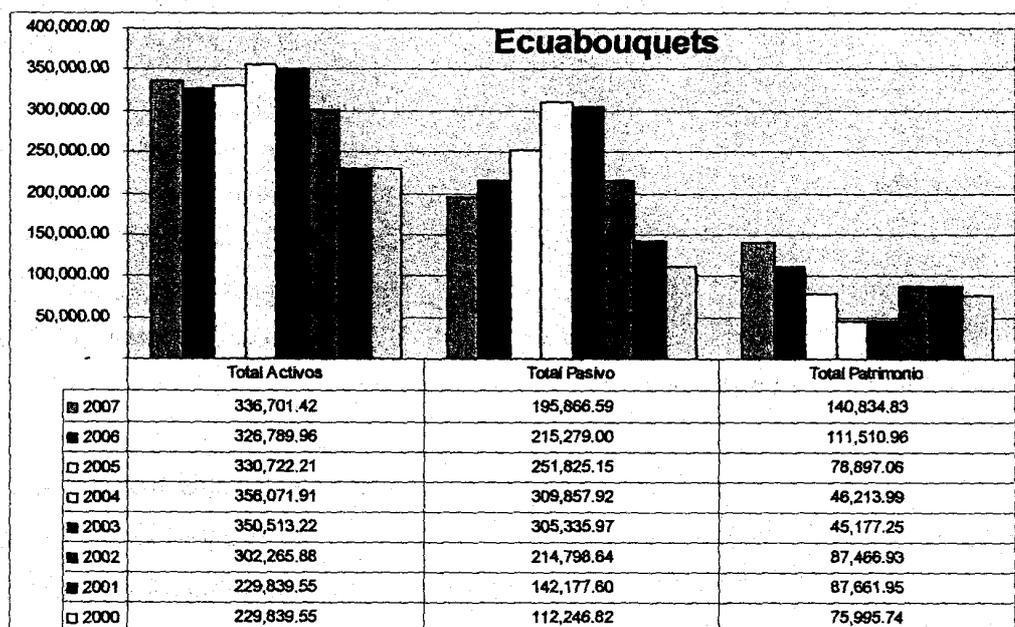


Las conclusiones que tenemos al comparar los años 2006 con el 2007 es que en las ventas casi se vendió lo mismo \$1.189 menos, debido a lo antes mencionado con respecto a la Million Stars y también a tres meses de no facturación en el local del Quicentro. Por otro lado, el no tener suficiente Million hace que todos los costos de producción se incrementen y que la million apalanca mucho a toda la operación. Los costos se incrementaron en un 12%. Los gastos administrativos en un 8% debido a la contratación de dos personas de administración que están enfocados a floristería y eventos que ha sido nuestro enfoque durante este año. A pesar de haber tenido un incremento en los gastos administrativos, se puede observar en el cuadro que el valor monetario no ha tenido mayor incremento desde el año 2004. Debido a estas razones antes mencionadas, nuestra utilidad operacional se ha visto afectada y eso tuvo un efecto directo con los resultados de la empresa.

EXPLICACION DEL BALANCE

A continuación me permito detallar lo más relevante del balance de la compañía cortado al 31 de Diciembre de 2007.

	2007	2006	% de crecimiento 2006 al 2007
(en dólares)			
Total Activo Corriente	207,349.15	207,779.28	(0.00)
Total Activos	336,701.42	326,789.96	3%
Total Pasivo Corriente	195,794.67	215,259.00	-9%
Total Pasivo	195,866.59	215,279.00	-9%
Total Patrimonio	140,834.83	111,510.96	26%



Según los datos hemos tenido un incremento del total de activos del 3%, y no ha cambiado nuestro activo corriente. Por otro lado, tenemos una disminución en un 9% en los pasivos totales debido a ciertas cuentas por pagar que existían a Pyganflor de años anteriores se pasaron a aportes a futuras capitalizaciones. Razón por la cual se incrementó también nuestro patrimonio en 26%.

POLITICA SALARIAL Y RELACIONES LABORALES

La empresa ha sabido llevar una política salarial y de relaciones laborales muy sana y muy coherente, cuidando el mantener un ambiente propicio para el desarrollo de las actividades diarias en los diferentes puestos de trabajo.

Es relevante recalcar que la rotación de personal que tiene la compañía es mínima debido a la buena política laboral que hemos mantenido.

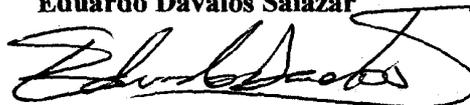
PLANES PARA EL 2008

- Implementación de la página web, con opción de compra en línea
- Fortalecimiento en el área de Floristería y Eventos
- Implementación de un sistema de ventas para integrar Quito y Guayaquil

Pongo señores accionistas a consideración de ustedes el presente informe de labores, junto con los Balances de Situación, Perdidas y Ganancias y Anexos.

Finalmente quiero dejar constancia de mi agradecimiento a todos y cada uno de los trabajadores y funcionarios por su labor desplegada en el transcurso del año 2007 y a los accionistas por la confianza que siempre nos han sabido brindar.

Eduardo Davalos Salazar



Gerente General