

Quito, febrero 18 del 2008

Señores Junta General de Accionistas de
Operadora Técnica Comercial ORION S. A.
Presente.-

Señores accionistas,

Ponemos a consideración de los accionistas de Operadora Técnica Comercial ORION S.A. el informe de la administración de la compañía por el ejercicio económico correspondiente al año 2007.

En el 2007 operamos normalmente las empresas florícolas que ustedes conocen: Bernés S.A. (7.5 ha desde agosto 2004) y la de la familia Ruales (2.3 ha desde abril 2003), que pertenece a la empresa Blossom C. Ltda. Desde marzo del 2007 operamos en forma integral una empresa florícola de propiedad del señor Ricardo Sánchez Espinosa que comercializa su flor bajo el nombre de Agrícola La Lorena (0.6 ha). De inicios de mayo a inicios de octubre del 2007, operamos la florícola de Primfloral S.A., en este caso exclusivamente vendiendo flor.

Nos vimos forzados a dejar de servir a Primfloral por la falta de calidad en el producto y en el servicio y por la falta de decisión de la empresa para mejorar su operación. Diariamente teníamos problemas por falta de información de la finca y por problemas de calidad. La situación se tornó insostenible.

El 2007 fue un mal año para la producción de flor (hemos escuchado que la producción bajó hasta un 20% a nivel nacional como consecuencia del clima) y fue un mal año para las florícolas del Grupo ORION. **En ninguno de los casos los problemas son atribuibles a acciones u omisiones de ORION**; al contrario, la mejora en el desempeño de ventas de flor ha disminuido el impacto negativo de la falta de producción en los resultados operacionales.

A pesar de lo anterior y a que Blossom sufrió el colapso de dos invernaderos afectando directamente la producción de flor en el 2007 por algunos meses, Blossom tuvo un resultado aceptable. En el caso de Bernés tuvimos serios problemas fito-sanitarios al inicio del año lo que obligó a podar mucho tallo sacrificando producción, provocando una baja en ventas importante que ha puesto en peligro la estabilidad de la empresa. El caso de La Lorena también tuvimos una baja de producción con la misma consecuencia, ésta vez por un descuido del propietario.

Este año ingresará al grupo la empresa florícola Efandina para ventas de flor exclusivamente. Tiene 4 hectáreas de rosas ubicadas en Lasso. Generará un ingreso mensual promedio para ORION del orden de \$2.000. Tenemos algunas perspectivas adicionales que este año tienen que concretarse. Esperamos que ORION termine el 2008 facturando mensualmente una suma superior a los \$20.000.

Hemos perdido un nuevo año en nuestro desarrollo. El Plan de Negocios presentado el año pasado es aplicable este año. Hay dos causas para esta demora en el desarrollo de ORION: la falta de un segundo a bordo que pueda liberar el tiempo de la Gerencia General para dedicarlo a vender los servicios de ORION y una falta de promoción de ORION. Estamos solucionando los dos inconvenientes. Vamos a contratar una persona que pueda asumir el control de las fincas y del servicio que estas reciben de ORION y hemos iniciado una campaña de promoción.

Además de lo anterior, las perspectivas para ORION han mejorado. Desde el punto de vista externo hay mejor conciencia en el sector de la importancia que representan las formas de asociatividad para las pequeñas y medianas empresas. Se están formando grupos asociativos con misiones muy precisas y, en nuestro entender, limitadas, con una serie de requisitos para las florícolas y con una demanda a cada partícipe de mucho tiempo y energía para formarlos. Esto, que puede ser considerado como una amenaza, en realidad es una oportunidad que favorece a ORION; porque éste ofrece un servicio amplio, que puede ser prestado en forma inmediata y demanda a las florícolas, requisitos mínimos.

Desde el punto de vista interno, ORION sigue adquiriendo experiencia y ha mejorado sensiblemente sus procedimientos. Seguimos depurando la cartera de clientes de las florícolas, nuestra recuperación de cartera (que era una debilidad) ha mejorado mucho y el nivel de incobrables sigue siendo mínimo. Lo más importante es que tenemos identificados excelentes clientes en todos los mercados, con los que estamos haciendo alianzas estratégicas que nos va a permitir colocar mejor la flor de nuestras florícolas.

Este año vamos a abrir el servicio de agenciamiento para la compra de flor para algunos de nuestros clientes. Esta nueva actividad ha sido sugerida por algunos accionistas en algunas ocasiones. Estamos listos para ello. Esta operación se desarrollará de manera independiente de las ventas de flor que realizamos; y, naturalmente, los principales proveedores serán las fincas del Grupo ORION.

Estamos listos a responder las consultas que los accionistas formulen a los estados financieros cerrados al 31 de diciembre del 2007 que presentamos en esta ocasión. El año 2007 cerró con una pérdida de \$21.424.83 que sugerimos a la Junta se pronuncie por registrarla en la cuenta de resultados de ejercicios anteriores para que sea amortizada en el futuro conforme lo disponga la Ley.

La administración ha cumplido con el objeto social de la empresa.

Declaramos que la administración ha cumplido estrictamente todas y cada una de las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas.

Durante el ejercicio económico 2007 la actividad de la compañía en los ámbitos societario, laboral y legal se ha desarrollado con normalidad, por lo que no se ha presentado ningún acontecimiento relevante ni hecho extraordinario que deba ser mencionado.

Debemos informar que los resultados obtenidos por las florícolas del Grupo en el Valentín 2008 no fueron satisfactorios. En los 3 casos el problema fue exclusivo a producción. El Departamento de Ventas de ORION realizó una excelente labor vendiendo la flor anticipadamente a excelentes precios unitarios. La baja en ventas por Valentín afectará los resultados anuales de las florícolas este año y afectará los ingresos por honorarios variables a ORION.

Atentamente,



Rafael Arroyo
Gerente General