

J58050

INFORME DE GERENCIA DE

MERISISTEMAS S. A.

PARA 2008

Señores Accionistas:

Yo, como Gerente General de Merisistemas procedo a informarles de las actividades y resultados de Merisistemas S.A. para el año 2008.

ANTECEDENTES

Es importante resaltar que Merisistemas S.A. fue formada en junio del 2007, por lo tanto para la compañía este es el primer año completo de operaciones.

Este antecedente es importante porque en el 2008 Merisistemas S. A. tuvo una serie de experiencias y procesos organizacionales que la hicieron algo lenta e ineficiente pero como fue pasando el tiempo estos factores fueron mejorando.

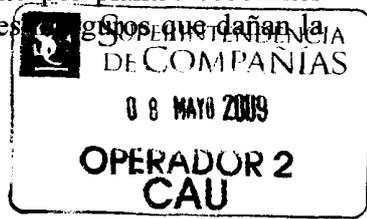
PRINCIPALES EVENTOS

El año 2008 en general fue un año de transición en varias áreas:

- El inicio con los clientes fue muy difícil reflejando la normal desconfianza inicial de una relación, pero adicionalmente ellos se han tomado mas tiempo de pagos de sus facturas de lo normal incrementando excesivamente las cuentas por cobrar de la empresa.
- Fue necesario un doble esfuerzo con los clientes para asegurarles que la compañía ofrecía producto de calidad, seriedad y responsabilidad.
- También fue un año de transición para los clientes ya que la mayoría de las leyes que regulan el sector agrícola y bananero fueron modificadas por los mandatos de la constituyente (en especial por mandato 8 y 16) y todo el nuevo esquema del nuevo régimen tributario.

Hubieron eventos positivos importantes, como la recuperación del sector bananero por la mejora y luego estabilización del precio de la caja promedio- año. Esto genero tanto la búsqueda de la calidad de la fruta como el aumento del volumen neto del área productiva, factores que directamente motivan al productor a comprar plantas meristemáticas.

Esta nueva demanda sin embargo, también fue atendida tanto por plantas cebollines como cepas fabricadas por negocios pequeños y muchas veces que dañan la imagen de nuestra industria.



[Handwritten signature]

Es importante resaltar que hay un nacimiento de muchas compañías que empiezan a ofrecer plantas meristemáticas de todo tipo (importadas, locales, cebollines etc.) esto puede afectar el desarrollo del negocio.)

Por otro lado, la estrategia del nombre de la compañía, Merisistemas, (ósea sistemas meristemáticos SA) en mi opinión, fue un éxito total porque el mercado nos percibe como productora de meristemas de todo tipo.

Fue muy importante en este año el apoyo frontal de los accionistas, proveedores y fuentes de financiamiento que permitieron resolver la brecha que se produjo por la demora en los pagos de los clientes.

Otro de los eventos que impacto las operaciones fueron las inundaciones en los viveros causado por rompimiento de los muros inconclusos del río Bulu bulu y otros que afecto a muchas mermas en la producción.

También altero mucho nuestras operaciones los robos en varias oportunidades culminando con el asalto de una banda armada a la oficina principal donde después de amarrar a todo el personal, robaron todos los computadores y material de valor.

RESULTADOS

Ventas:

Como toda operación nueva los resultados del primer año son poco algeños, sin embargo en el caso de Merisistemas el motor principal de la compañía LAS VENTAS fueron positivas gracias al apoyo de los accionistas y proveedores.

En efecto se vendió \$ 957.893.14 Creemos que si las condiciones de la industria siguen mejorando, las ventas en los próximos años igual mejoraran y de esa manera pasaremos el punto de equilibrio de masa crítica para tener una operación rentable.

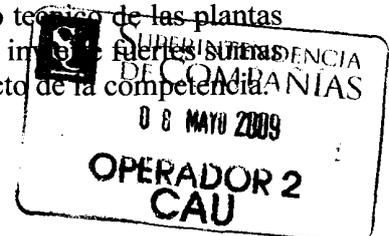
Gastos

Los gastos más importantes son:

Costo del producto. Este se lo compra semielaborado y se lo desarrolla y termina en los viveros.

Costo de mano de obra. Nuestro negocio es intensivo en mano de obra, sobre todo obreros, por eso los gastos en este rubro son muy altos existe mayor mecanización del tema e indudablemente no hay mejor evaluador del estado de las plantas que el ojo del ser humano.

Costo de fertilizantes y agroquímicos. Es la esencia del desarrollo técnico de las plantas y su preparación para campo, por lo que en este rubro la empresa invierte mucho dinero ya que esta inversión es la que nos diferencia del producto de la competencia.



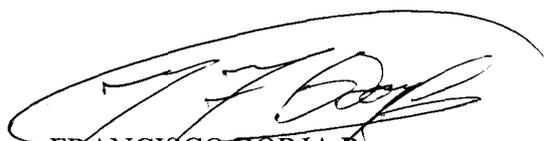
Gastos de insumos. Esto es tamo, arena, transporte etc. En este rubro igualmente se invierten fuertes sumas para hacer las mejores mezclas y garantizar el producto.

Gastos del departamento técnico. Nosotros creemos que Merisistemas debe tener el mejor equipo técnico posible para así tener una fortaleza significativa frente a la competencia y además garantizar el buen manejo de de las plantas. Este factor hará que los clientes (satisfechos) nos vuelvan a comprar.

El resultado de las ventas menos los gastos en el 2008 nos dan una pérdida contable (liquida) de \$ 50.148.97. Realizando la reconciliación tributaria, retiramos los gastos no deducibles correspondientes a trabajos ocasionales (estibadores) nos da una renta gravable fiscal de 34.991.69

Esta pérdida no nos satisface, si bien reconocemos que es el primer año de operaciones.

Nuestras proyecciones son que el 2009 los resultados mejoraran, tanto por mejor eficiencia como por aumento de volumen.



FRANCISCO BORJA P.
GERENTE GENERAL

