



Estimados señores:

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales de Alamo Rosas S.A. y a las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación me permito poner a consideración de Uds., Señores Accionistas, el informe de actividades, labores, marcha y situación de la empresa, durante el ejercicio económico correspondiente al año 2009.

INFORME DE ACTIVIDADES

ENTORNO EMPRESARIAL

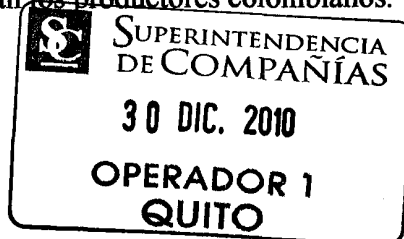
La situación del sector floricultor durante el año 2009, viene marcado por una tendencia de poco crecimiento económico, debido a la recesión económica del 2008, en la cual se ve el mínimo apoyo que recibe el sector por parte del Gobierno Nacional, para poder superar la crisis.

La principal amenaza para los cultivadores de flores ecuatorianos es la falta de acuerdos comerciales permanentes con las preferencias de compra de los principales países, los EE.UU y la UE recientemente, el Ecuador ha iniciado las conversaciones de un acuerdo de asociación con la UE, pero el ritmo de las conversaciones es bastante lento.

Sobre 780 hectáreas han sido abandonadas y unos 1850 empleados han sido despedidos. El cierre se debió a los altos costos de producción en el Ecuador y la falta de aranceles preferenciales al acceso al mercado de EE.UU. Los altos costos se refieren a los costos de mano de obra y los costos de transporte aéreo. Ecuador es el país más caro en la región en términos de tarifas de envío aéreo.

La poca preocupación que gobierno del Ecuador da a lo que en el Congreso del EE.UU no amplíe el ATPDEA, aunque se haga los mayores esfuerzos para diversificar mercados, EE.UU es la más cercana y confiable para las flores ecuatorianas.

Otro problema que afecta a la industria son los altos costos de electricidad, telecomunicaciones, créditos escasos, pero en general una inadecuada infraestructura para manejar productos perecederos. El costo de transporte de un kilogramo de flor de Quito a Miami está entre 10-20 por ciento más alto para los productores ecuatorianos, en comparación con los costos que enfrentan los productores colombianos.





PRODUCCION Y VENTAS

A continuación detallo un cuadro resumen de producción y ventas del año 2009 de la compañía:

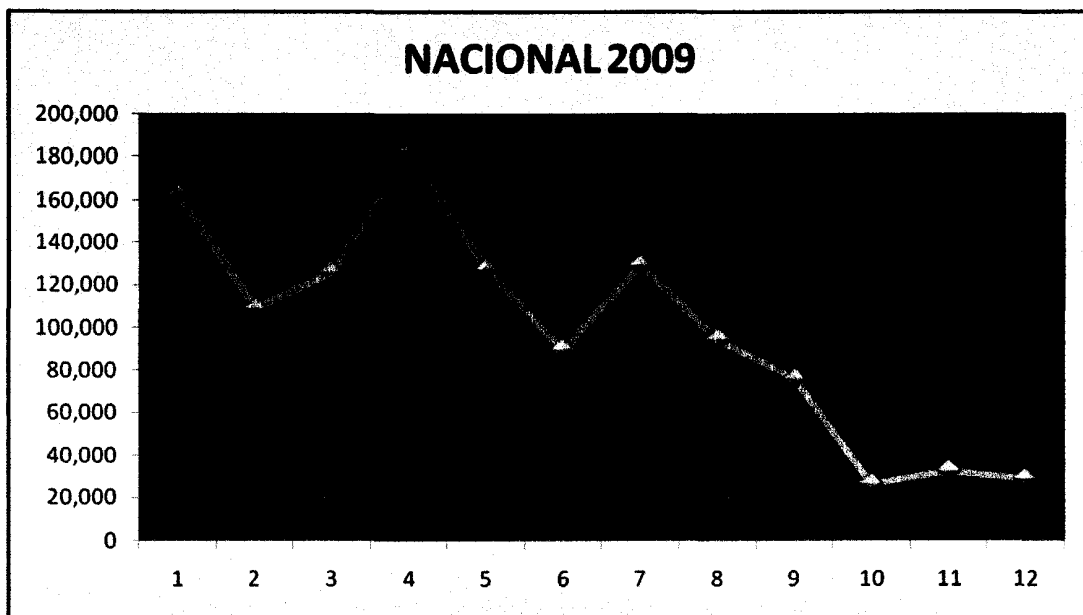
DETALLE	PRODUCCIÓN (tallos)	Exportación	Nacional	Desecho	TOTAL PROCESADO	FLOR BAJA	VENTAS (tallos)	VENTAS (usd)	PRECIO MIX BRUTO (usd)
ENERO	587,054	392,379	162,779	-	555,158	22,350	374,151	107,895.34	0.29
FEBRERO	361,320	260,425	108,446	1,407	370,278	36,175	299,951	104,105.68	0.35
MARZO	435,731	308,731	125,820	5,726	440,277	8,950	302,766	66,535.72	0.22
ABRIL	606,525	451,173	182,451	2,805	636,429	3,500	456,730	96,995.14	0.21
MAYO	401,416	280,684	127,374	667	408,725	16,575	264,559	55,171.48	0.21
JUNIO	348,553	321,016	89,904	4,140	415,060	17,900	293,265	55,570.44	0.19
JULIO	558,223	416,343	129,243	6,121	551,707	32,050	366,248	77,164.70	0.21
AGOSTO	398,872	279,081	94,647	22,139	395,867	23,325	252,183	50,178.16	0.20
SEPTIEMBRE	490,266	410,945	76,208	8,704	495,857	14,275	353,246	76,089.22	0.22
OCTUBRE	394,243	362,993	26,368	5,550	394,911	28,150	364,509	83,080.18	0.23
NOVIEMBRE	357,212	315,414	32,462	4,362	352,238	17,600	288,834	62,435.37	0.22
DICIEMBRE	415,035	381,309	28,611	5,727	415,647	31,800	348,907	74,132.32	0.21
TOTAL	5,354,450	4,180,493	1,184,313	67,348	5,432,154	252,650	3,965,349	909,353.75	0.23

Como se ha venido manifestado en varias reuniones, la planificación que esta administración ha determinado esta encaminado a una producción estable durante todos los meses del año, sin embargo las condiciones actuales de la compañía han ocasionado que el objetivo no sea conseguido por diversos factores como son: Poca liquidez que no permite obtener los mejores productos para fertilización y químicos para control de plagas y enfermedades a precios más competitivos; alta cantidad de plantas que superan los 10 años de vida, gran cantidad de plásticos que se encuentran fuera de la vida útil.

Sin embargo se ha logrado una reducción paulatina de la flor idónea para la exportación, disminuyendo el porcentaje de nacional como se puede apreciar a continuación:



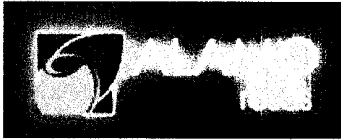
TRIMESTRE	NACIONAL
I	28,9%
II	29,2%
III	19,4%
IV	7,6%



Esto se lo consiguió con un mejor control en las áreas de cultivo y poscosecha, que permiten obtener mejores resultados a la hora de preparar la flor para la exportación.

Por otra parte, en el área de ventas, se preparo en conjunto con el personal estrategias comerciales que permitieron poder exportar nuestra flor a mercados no tradicionales en la época de verano, que por historia de la empresa ha sido principalmente al mercado de EE.UU., estos mercados son Chile, Argentina, Medio Oriente y Japón.

Se está trabajando para recuperar mercados como el de Rusia y UE pero se requiere que la calidad de nuestra flor sea mejorada sustancialmente para tener un buen mercado permanente en nuestras exportaciones.



RECURSOS HUMANOS

En lo referente al personal quiero manifestar que durante el año 2009, se realizó un cambio total del personal administrativo de la compañía, debido a que el personal anterior no estuvo de acuerdo con las nuevas políticas implantadas por la nueva administración.

En cambio el personal de producción en todas sus áreas se ha mantenido estable con poca rotación de personal.

SITUACION FINANCIERA

La situación de la compañía durante este período presenta un balance negativo, la misma que espero que podamos cambiar en los próximos años, pese al haber realizado una reducción total de todos los costos y gastos de la compañía, pero al no contar con una producción idónea durante los primeros cuatro meses del año, siendo estos meses importantes para el normal desenvolvimiento del resto del año.

Con el objeto de mejorar resultados se reforzó el departamento de ventas con la contratación de un Gerente de Ventas.

Durante el 2009, se empezó con la gestión para la obtención de una línea de crédito con Banco del Pichincha, a la par estamos promocionando la venta de uno de los lotes de terreno de propiedad de la compañía. Esperamos que durante el año 2010, obtener los mejores resultados en todos los aspectos antes mencionados, así como, una rentabilidad adecuada para ustedes señores accionistas.

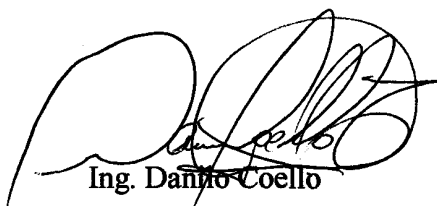
También durante este año, se renegoció con varios acreedores plazos pagos, principalmente con deudas que se tenían con breeders desde el año 2004 en adelante, consiguiendo un financiamiento a un plazo de 12, 15, 20 y 36 meses dependiendo de cada uno de ellos.

Por último, debo reiterar mi agradecimiento, al señor Juan Fernando Rivera, Presidente de la Compañía, al personal administrativo, ventas, técnico, de pos cosecha y de cultivo, ya que sin su valioso contingente no se habría podido lograr con la planificación trazada por esta administración.



A ustedes señores accionistas mi especial gratitud por la colaboración y confianza depositada en mi persona.

Atentamente



Ing. Danilo Coello

GERENTE GENERAL