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 2010.

INFORME DE ACTIVIDADES

ENTORNO EMPRESARIAL

La situación del sector floricultor durante el año 2010, viene marcado por una tendencia de poco crecimiento económico, debido a la recesión económica del 2008 y se continúo durante el 2009, 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. Sin embargo se abrió una oportunidad de participación mayor debido a los problemas existentes en Colombia, como fueron los financieros, inundaciones, devaluación de la moneda, y cierre de varias hectáreas o disminución de producción, así como el cierre y reducción de empresas aquí en Ecuador.

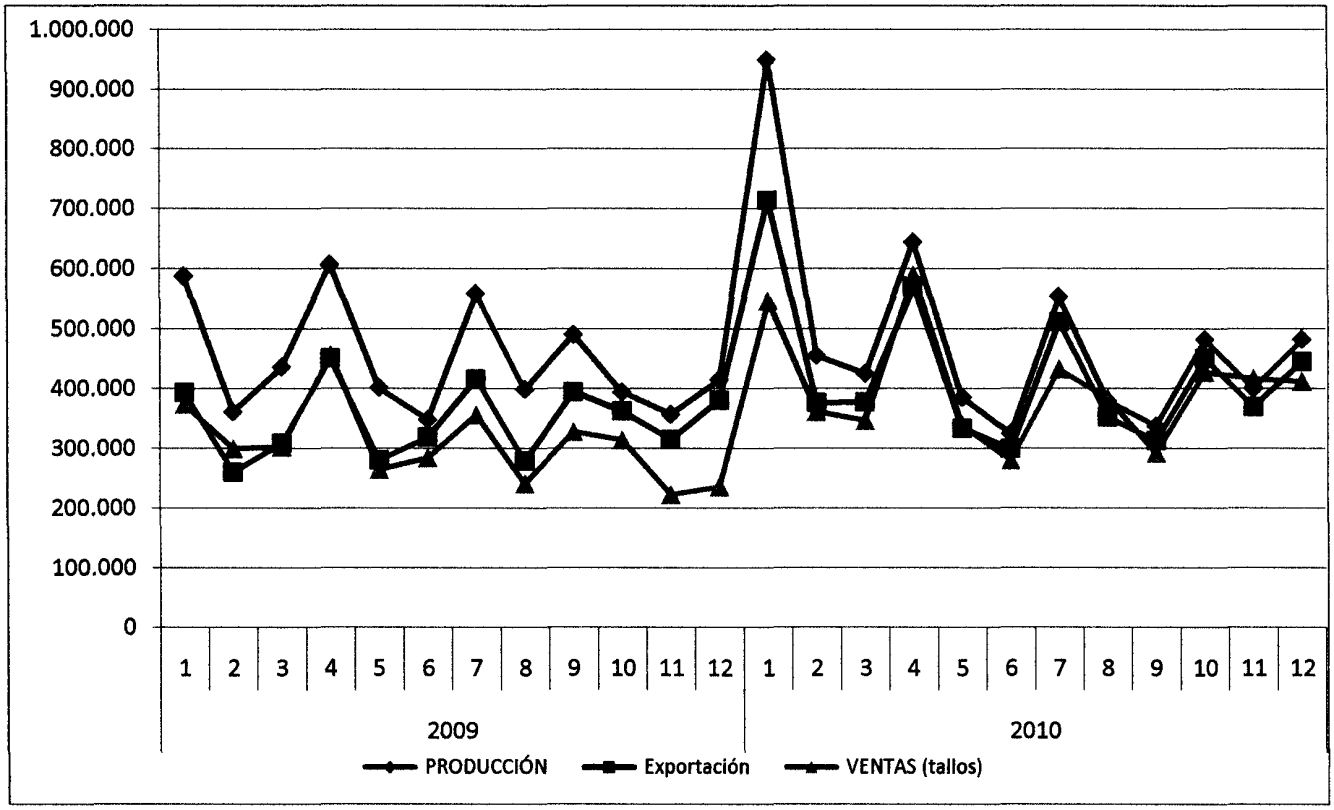
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA
16 NOV. 2011
OPERADOR 1
QUITO

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA
16 NOV. 2011
OPERADOR 16
QUITO

PRODUCCION Y VENTAS

A continuación detallo un cuadro resumen de producción y ventas del año 2010 de la compañía:

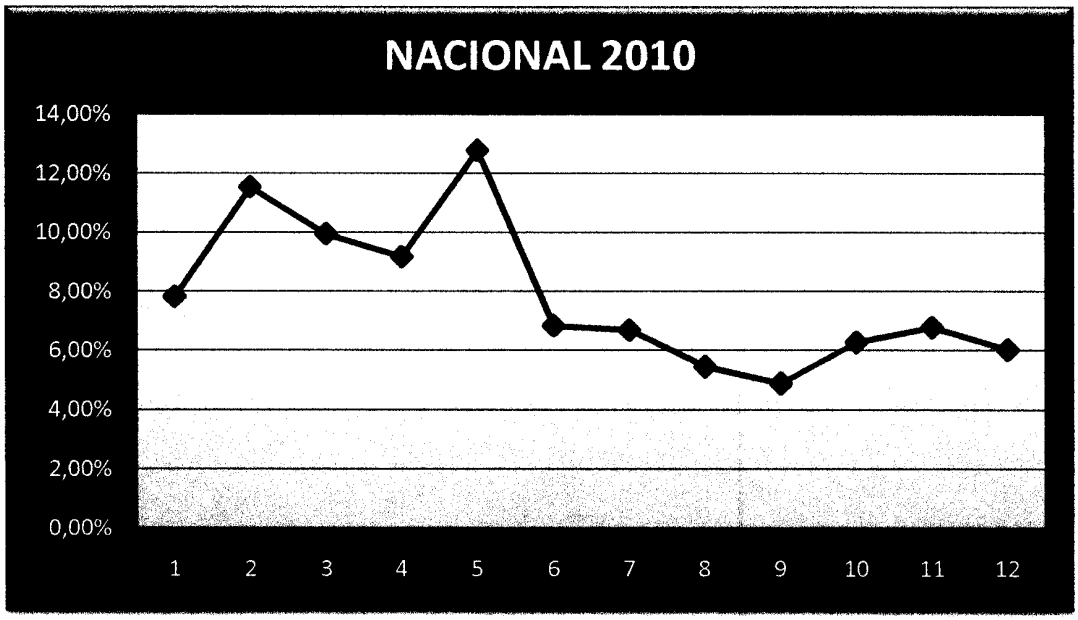
DETALLES	PRODUCCIÓN (tallos)	Exportación	Nacional	Desecho	TOTAL PROCESADO	FLOR BAJA	VENTAS (tallos)	VENTAS (usd)	PRECIO MIX BRUTO (usd)
ENERO	949.812	714.257	74.228	162.483	950.968	87.000	696.862	281.241,28	0,40
FEBRERO	454.983	376.470	52.477	32.530	461.477	44.050	361.820	108.496,86	0,30
MARZO	425.170	377.733	42.245	4.680	424.658	625	347.219	72.221,85	0,21
ABRIL	644.124	570.356	59.053	3.504	632.913	39.275	589.277	124.046,38	0,21
MAYO	385.527	334.011	49.260	1.839	385.110	100	339.673	72.561,80	0,21
JUNIO	325.085	299.596	22.217	3.040	324.853	175	280.030	59.911,40	0,21
JULIO	553.080	510.996	36.987	4.150	552.133	53.200	432.380	84.290,32	0,19
AGOSTO	379.438	352.592	20.683	3.978	377.253	900	383.905	81.023,87	0,21
SEPTIEMBRE	337.351	313.093	16.504	2.852	332.449	25	291.970	67.665,33	0,23
OCTUBRE	481.612	450.745	30.207	3.071	484.023	2.000	427.278	99.934,00	0,23
NOVIEMBRE	400.423	369.808	27.125	2.826	399.759	50	416.973	88.910,92	0,21
DICIEMBRE	481.951	445.113	29.024	3.044	477.181	2.050	412.446	91.266,89	0,22



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 un control de la producción para la exportación, disminuyendo el porcentaje de nacional como se puede apreciar a continuación:

TRIMESTRE	NACIONAL
I	9,76%
II	9,59%
III	5,68%
IV	6,36%



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA
16 NOV. 2011
OPERADOR 16
QUITO

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 2010, se ha mantenido fijo el personal administrativo de la compañía.

El personal de producción en todas sus áreas se ha mantenido estable con poca rotación de personal.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA
16 NOV. 2011
OPERADOR 16
QUITO

SITUACION FINANCIERA

La situación de la compañía durante este período presenta un balance positivo, la misma que espero que podamos mantener e incrementar 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 personal de ventas se estructuro varias estrategias comerciales que fueron la planificación de pinch apuntando a Valentin, así como la compra de flor para esa época y una parte menor se lo hizo en la época de Madres.

A inicios del mes de abril se obtuvo la línea de crédito por parte del Banco del Pichincha, el cual permitió en un inicio cancelar la deuda que se mantenía con Produbanco y se dispuso también la renovación de plástico en todos los invernaderos, lo cual ayudo que se obtenga mejores resultados durante este año; a la par estamos promocionando la venta de uno de los lotes de terreno de propiedad de la compañía. Esperamos que durante el año 2011, obtener los mejores resultados en todos los

aspectos antes mencionados, así como, una rentabilidad adecuada para ustedes señores accionistas.

También durante este año, se ha venido cancelando con varios acreedores de acuerdo al plazos pagos, principalmente con deudas que se tenían con breeders desde el año 2004 en adelante.

Se hace notar que se sigue manteniendo las cuentas incobrables de años pasados los cuales son altas y de acuerdo a las NEC a partir del 5to año se puede empezar a amortizar, este valor es aproximadamente $ 280.000.

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