

Cayambe 30 de Abril del 2010

Señores

ACCIONISTAS DE AGROSERVICIOS ANDINOS S.A

Presente



Estimados Socios:

Iniciamos el año 2009 con un presupuesto de producción de 12.802.084 tallos entre ROSAS Y Spray Rosas y 307.204 ramos de Limonium, con unos ingresos presupuestados de \$ 4.951.413 dólares. Todo basado en que se iba a ejecutar un buen Valentín, Día de la mujer en Rusia y Día de las madres.

Con esa ejecución estaríamos en la posibilidad de cubrir el 65% de las deudas que traíamos del año 2008 con proveedores y podríamos darle una proyección sostenible a la compañía.

Los presupuestos no se cumplieron como estaba previsto al inicio del año. Debido a la crisis de los mercados los precios cayeron más de lo esperado y la fiesta de la mujer en Rusia tuvo un consumo muy específico en largos y variedades lo que imposibilitó hacer una buena venta debido a que no teníamos un volumen importante en las variedades demandadas. El mercado no compró las variedades que venían comprando regularmente, que eran donde teníamos la mayor cantidad de volumen. Las ventas de las temporadas de Enero y Febrero incluidas las fiestas de Valentín y Mujer Rusa ascendieron a la suma de \$ 754.117, que comparado con el presupuesto generaron un déficit de \$ 455.419 dólares.

Ante esa imposibilidad de generar los ingresos adecuados para seguir funcionando, se les solicito a los socios un aporte de capital de trabajo. El socio principal no estuvo en disposición de apoyar la solicitud y por el contrario puso sus acciones en venta.

Con fecha 23 de marzo se logró concretar la compraventa de las acciones y la integración de un nuevo socio.

El nuevo socio Burberry Group S.A. al realizar la compra cito a la junta de socios y se redefinió el rumbo de la empresa. Se acordó que como primera instancia se debería terminar el contrato de venta que se tenía con Discovery Farms y desarrollar nuestro propio departamento de ventas. Se debería reenfocar las ventas haciendo énfasis en el mercado Ruso y Europeo buscando con esto mejorar el precio promedio de venta. Para lograr ese objetivo se definió el cambio del cultivo de

1

Limonium existente por Rosas y Spray Rosas y la renovación de una hectárea con variedades adecuadas para atender el mercado ruso y europeo.

También se acordó hacer un análisis de los costos de producción y se recomendó una reducción de los mismos.

Para ejecutar ese re direccionamiento de la empresa los socios realizaron un aporte de capital en efectivo por \$ 800.000 dólares y un aporte a plazos de \$ 500.000 dólares.

Para soportar el aporte de los \$ 500.000 dólares la empresa solicito al Produbanco un préstamo con el fin de incorporarlo al flujo de fondos como capital de trabajo y los socios cancelarían dicho aporte en cuotas mensuales de acuerdo a lo contratado con el banco.

Para cumplir las nuevas metas estratégicas acordadas se inicio el trabajo con un análisis de costos, lo que llevo a una optimización del recurso humano al suprimir varias labores que no estaban aportando a los ingresos y optimizar el rendimiento de los colaboradores. Igualmente se revisaron las rutas de transporte, el suministro de alimentación y la utilización de servicios logrando con estas medidas un ahorro anual de \$ 164.492

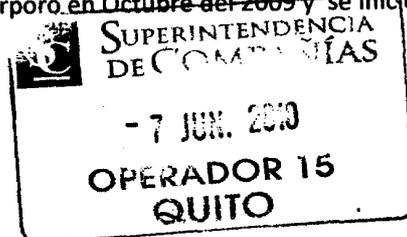
Simultáneamente se realizo el arranque del Limonium y la siembra de Rosas. Se sembraron las variedades Topaz, Crem de la Crem, Polar Star, Forever Young, Red Paris, Sweetness, Freedom, Limbo. En la renovación se incrementaron las variedades Latina, Cherry O, Porceline e Ilse.

Toda esa nueva siembra y renovación se programo para ser cosechada en la fiesta de Valentino del 2010 y en la fiesta de la mujer en Rusia igualmente del 2010.

El capital aportado por los socios se utilizo para el arranque del Limonium y la siembra de las rosas así como para la renovación de una hectárea de cultivo. El proyecto de renovación y siembra nueva obedecía al rumbo estratégico planteado de tener una mejor producción de rosas y Spray Rosas orientada a los mercados objetivos.

Otra parte del capital aportado por los socios se utilizo para pagar cuentas pendientes con proveedores y seguro social y lograr la confianza de los mismos para que nos siguieran suministrando los productos necesarios para la operación diaria de la empresa

Se desarrollo el nuevo departamento de ventas. Se inicio el trabajo de colocar el producto en los nuevos mercados y se busco el incremento del precio. Luego de un semestre de operación con el nuevo esquema de ventas y ante el no cumplimiento de la meta buscada se opto por el cambio del gerente de ventas. La nueva gerente se incorporó en Octubre del 2009 y se inicio la planeación de ventas para atender las fiestas del 2010.



El presupuesto de producción, de Rosas y Spay Rosas de abril a diciembre, de 11.269.228 Tallos se ejecuto en el 76.2% debido principalmente a que en el verano se perdió la cubierta de 12 hectáreas de invernadero. Las mismas fueron renovadas inmediatamente dejando como consecuencia debido al maltrato de plantas y flor la pérdida de alrededor de 1.800.000 tallos. Esa fue una de las causas principales de pérdida de producción durante el segundo semestre.

El no cumplimiento del presupuesto de producción, la reducción de precios y consumo durante el primer semestre de los mercados objetivo y la baja de consumo durante el verano llevaron a que el año terminara con una pérdida de acumulada contable de \$ 323.837.69 misma que se espera sea recuperada en el año 2010

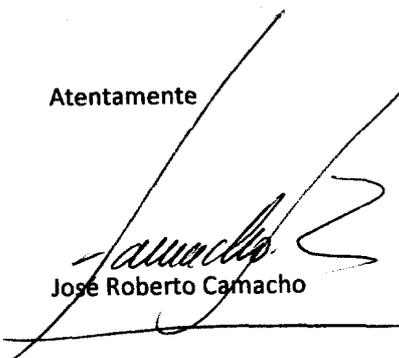
La situación laboral de la compañía a pesar de la crisis que hemos vivido y estamos superando es estable y los empleados se manifiestan tranquilos con el curso que la empresa está tomando.

Los cultivos se encuentran actualmente en buena condición y preparados para atender las necesidades del 2010.

El auditor externo no ha manifestado la existencia de circunstancia alguna que ponga en riesgo el futuro de la compañía.

Con los cambios generados en las variedades para atender el mercado objetivo, con la recuperación de los mercados que se prevé para el 2010 y con el cambio de gerencia de ventas a una persona con mayor conocimiento de los mercados que queremos atacar y del mercado americano, estamos confiados en que lograremos recuperar en gran parte la pérdida acumulada.

Atentamente


José Roberto Camacho

