

Señores

ACCIONISTAS DE AGROSERVICIOS ANDINOS S.A.

Presente



Estimados Socios:

Iniciamos el año 2010 con un presupuesto de 12.161.040 tallos exportables de rosas y 2.295.252 tallos exportables de Spray rosas lo que nos da un total de 14.456.292 tallos. Con las bajas presupuestadas del 4% en Rosas y del 8% en Sprays el total de tallos a exportar sería de 13.782.732. Los mismos se programaron vender a un promedio de 0.27 por tallo lo que nos generaría unos ingresos por el valor de \$ 3.711.659. El presupuesto de gastos obedecía al valor de \$ 3.211.529 lo cual implicaba que al final del año la empresa generaría unas utilidades operacionales de \$ 500.131.

La ejecución de año inicio muy bien ya que los volúmenes programados para el Valentín se cumplieron así como las ventas. Sin embargo, el clima tuvo un comportamiento imprevisto en la intensidad de lluvias y las bajas de temperaturas lo que llevo a un alto sobrecosto en agroquímicos. A pesar de haber incurrido en el sobrecosto para el control sanitario del cultivo, en el mes de Junio tuvimos un fuerte ataque sanitario obligándonos a hacer podas para controlar la situación. Esto llevo a una pérdida de 400.000 tallos lo cual impactaría considerablemente en la ejecución del presupuesto para el segundo semestre.

Ante la incapacidad del cuerpo técnico de innovar en el manejo del cultivo, controlando la sanidad, generando ahorro e incrementando la producción, se tomo la decisión hacer un cambio total de manejo técnico. Se definieron los límites de costo y las metas de producción y se busco un Ingeniero técnico que se comprometiera con lo exigido. Se contrato en el mes de Julio un nuevo técnico y se cambio toda la estructura de producción y poscosecha.

Aunque el clima estuvo bastante húmedo, se lograron controlar las enfermedades y se logro un significativo ahorro en el gasto de agroquímicos y fertilizantes con una mejoría considerable del cultivo. El presupuesto de gastos sin amortizaciones ni depreciaciones para el segundo semestre era de \$ 1.900.685 y se ejecutaron \$ 1.576.348. Lo cual implicó un ahorro importante que ayudaría a que el impacto de lo sucedido en Junio fuera menor.

La utilidad operacional que estaba presupuestada en \$ 500.131 se logro ejecutar en \$ 399.041.

Comparado con el año 2009 que se genero una perdida de \$ 323,837,69, este año logramos una utilidad antes de participación de trabajadores de \$ 47,336.35, lo que nos coloca claramente en una mejor posición que el año anterior.

A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

Con los cambios generados, el cultivo tomo un tiempo en recuperarse y en el segundo semestre no se alcanzo a reflejar la mejoría en toda su magnitud. Los cambios en costo se reflejaron inmediatamente como se indico anteriormente, pero el cambio en la producción solamente se empezara a reflejar en el 2011. Con este cambio el 2011 va a ser un gran año en producción y calidad.

Para el 2011 preparamos una estrategia comercial más agresiva, generando más visitas a los clientes actuales y buscando alianzas comerciales con los clientes más grandes que tenemos ahora. Igualmente buscaremos un incremento de las ventas rusas del 13% actual al 18% , un incremento de las ventas en Europa del 17% actual al 25% y un incremento de las ventas a Suramérica del 0.9% actual al 5% .

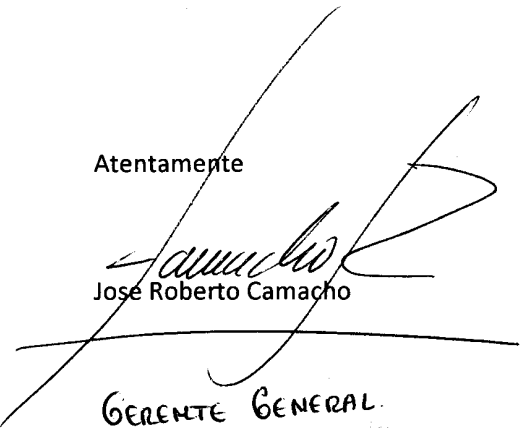
La situación laboral de la compañía a pesar de la crisis que hemos vivido y estamos terminando de superar es estable y los empleados se manifiestan tranquilos con el manejo que se le esta dando a la empresa.

Los cultivos se encuentran en excelente condición y listos para atender todos los requerimientos de nuestros clientes en el 2011.

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

Con el equilibrio alcanzado hasta el momento y la excelente condición del cultivo, los presupuestos del 2011 se van a cumplir en su totalidad.

Atentamente


José Roberto Camacho

GERENTE GENERAL

