

Quito, 26 de abril del 2010

Srs.

SOCIOS

COMPAÑÍA FLORES PARA EL MUNDO

FLORMUNDO CIA. LTDA.

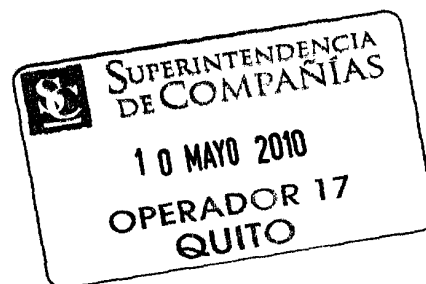
Presente.-

De mis consideraciones.

Hanspeter Hug Richnon en mi calidad de Gerente General de la Compañía **FLORES PARA EL MUNDO FLORMUNDO CIA. LTDA.**, presento a la Junta General de Socios de la compañía, de fecha 26 de abril del 2010, la siguiente memoria de administración correspondiente al año 2009.

El mercado internacional de consumo de flores frescas sufrió un duro remezón en el 2009, esto impacto directamente en la industria florícola ecuatoriana. Según datos del Banco Central, los ingresos de las exportaciones florícolas, que aumentaron en un 20,5% desde 2007 hasta 2008, decayeron un 3,5% entre 2008 y 2009. En cifras representaron un incremento de 469,4 millones de dólares a 565,7 millones de 2007 a 2008; en cambio en 2009 cayeron a 545 millones de dólares. Sin embargo, si se analizan los volúmenes el impacto es mayor. Si bien las exportaciones crecieron en 19,8% del 2007 al 2008, para 2009 disminuyeron en un 14,6%.

Dentro de este contexto, nuestra compañía fue afectada por una sobre oferta de flor en nuestro principal mercado: EEUU, adicionado con una disminución de la demanda por la crisis financiera en el país del norte. Para el año 2009, Flormundo Cia. Ltda., presentó pérdidas por el valor de USD. 36,725.89. Si bien operacionalmente la compañía presentó unas pequeñas utilidades, este año aprovechamos para enviar al gasto ciertos rubros cargados como crédito tributario que no se pudo recuperar del



SRI y de esta forma hacer más limpia la información presentada en los balances de situación.

El total de ventas exportables se incrementó en un 8% con respecto al año anterior, debido básicamente a un incremento en la eficiencia en el cultivo de los productos.

En cuanto a los costos de la compañía en el año 2009, presenta un incremento del 7% con respecto al año anterior. Se tuvo que hacer un incremento significativo en la mano de obra dedicada al cultivo de los productos, enfocándonos en labores claves para que se realicen de una manera oportuna lo que impactó positivamente en una mayor productividad de las siembras realizadas.

Considerando la grave situación financiera de la compañía se evaluó la ventaja de mantener el sistema de Gestión de Calidad, pero consideramos que esta certificación de procesos nos ayuda a detectar nuestros puntos débiles y trabajar en estos. Por esta razón obtuvimos la recertificación ISO 9001-2000 por un período de tres años más. Adicionalmente, mantuvimos los sellos socio-ambientales Veriflora, Rainforest, a pesar de que no nos han ofrecido ventaja comercial respecto a la competencia, si nos han ayudado a poder cumplir con las exigencias legales con nuestros trabajadores, la sociedad y el medio ambiente.

Para el año 2010, se ha planteado trabajar en aspectos específicos que los detectamos como debilidades que nos afectaron en los resultados de este período que acaba.

En el aspecto técnico, productivo: Controlar la producción de los seis principales productos con los cuales cubrimos el total de nuestros costos de operación., semanalmente se evaluará el desempeño de nuestra producción y se tomarán acciones para corregir una disminución de las cajas exportables. Específicamente en el área de flores de verano, se renovará el grupo humano técnico y se dará un nuevo giro en el manejo del control químico de las plagas, para poder bajar el nivel de tallos no exportables y los reclamos por fumigaciones en los destinos.

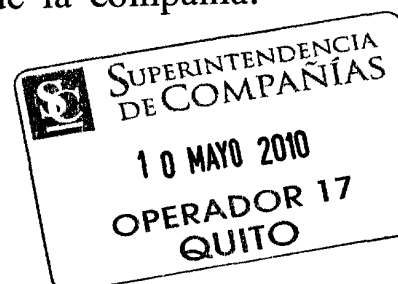
Se harán inversiones en adquisición de nuevas plantas para aquellos productos que necesiten renovación como por ejemplo la million Stars que ya tiene más de tres años de vida y únicamente con plantas nuevas se puede aumentar la eficiencia productiva de los lotes.

Se ha programado incrementos significativos en los programas de siembras en productos donde tenemos una ventaja competitiva, ya sea por calidad o exclusividad en la oferta, como molucella y lysimachia. En estos productos no tenemos mucha competencia externa y además hay una demanda no atendida, lo cual nos permite obtener un mayor retorno por estos productos lo que influirá directamente en el incremento de la utilidad de la compañía.

Comercialmente, también fuimos afectados por una disminución de nuestra marca La Hacienda, en la cual obtenemos mayor precio por nuestra flor. Esto afectó al precio promedio obtenido al final del año. Se tuvo una disminución del 22% del total de cajas exportadas de este suplir de alguna forma esta baja en venta haciendo esfuerzos para subir el número de cajas exportadas como La Hacienda.

Costos y gastos: Es crucial para la supervivencia financiera de este año, ser eficiente en el uso de los recursos, nuestro mayor rubro es la mano de obra y agroquímicos.

En el año anterior se hicieron las pruebas necesarias de iluminación vía lámparas y los resultados son satisfactorios: calidad aceptable de los lotes cosechados, un manejo más práctico de las lámparas y disminución en el consumo de luz. Adicionalmente la adquisición de los focos que normalmente se usaban para la iluminación cada día están más difíciles de obtener. Por estas razones se ha decidido que para el año 2010, se invertirá en completar las lámparas en todo el programa de siembra de los productos más representativos de la compañía: million Stars y lysimachia.



En la actualidad nos encontramos al día en el cumplimiento de nuestras obligaciones societarias, laborales y tributarias.

Atentamente,



HANSPETER HUG RICHNON
GERENTE GENERAL

