

**INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE DIFIORI CÍA. LTDA.
POR EL EJERCICIO DEL AÑO 2007 QUE PRESENTA A
CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

De acuerdo con los Estatutos Sociales de la Compañía se presenta el Informe Anual de Actividades desarrollado en Difiori Cía. Ltda. durante el año 2007

GESTION ADMINISTRATIVA

La empresa continuó con su programa de crecimiento y renovación de variedades, durante el año se creció en área de invernaderos en 0.62 hectáreas en las que se realizaron siembras de alrededor de 60.000 nuevas plantas, buscando siempre la eficiencia en la densidad de siembra y la productividad, y por otra parte se realizó una renovación de 0.62 de hectárea con 50.000 plantas adicionales. La inversión total de la ampliación es de aproximadamente USD. 192.000 que se financió con préstamos de Socios y con el diferimiento de las Regalías por parte de los Obtentores, este hecho es una mejora a mediano plazo por que su producción se espera para el período 2008, pero durante el período también existió un lucro cesante del área renovada que fue de 0.62 hectáreas que represento una baja de producción de plantas de variedades de poca aceptación en el mercado y que son las que incrementan la flor no vendida, esperamos que las nuevas variedades que se están obteniendo nos pongan otra vez actualizados ante un mercado cada vez más exigente.

PRODUCCIÓN Y VENTAS

Durante el año la producción se fue recuperando muy lentamente a pesar de haber realizado esfuerzos por mejorarla, sin embargo a partir del mes de septiembre se inició una recuperación tanto en calidad como en cantidad de tallos, lo que nos ha permitido sentar las bases para una mejora de la productividad, esto significo importantes inversiones en mejoras en suelos, fertilización y la infraestructura de invernaderos (riego y soportería)

VARIACION DE
VENTAS

año	2005	2006	2007
TALLOS	3020000	3568084	3835653
VALOR	585626.29	902628	1105770
PRECIO PROMEDIO	19.39	25.30	28.83

INCREMENTOS

año	2005/2006	2006/2007
TALLOS	548.084	267.569
VALOR	317.001.71	203.142
PRECIO PROMEDIO	5.91	3.53

Las ventas subieron de 3,568.084 tallos en el 2006 a 3'835.653 tallos el 2007, es decir se subió en 267.569 tallos, las ventas pasaron de USD 902,628.02 a 1'105.770 dólares, el precio promedio del 2007 fué de 28.83 centavos es decir 3.53 centavos mayor al alcanzado en el 2006. Esta importante recuperación de la producción y ventas se debe los cambios realizados, así como también a la incorporación de la producción de los nuevas de variedades de rosas realizados en años anteriores.

De otra parte se sembraron nuevas variedades especialmente dirigidas al mercado Ruso que nos ha permitido mejorar nuestro nivel de participación, sin embargo la exigencia del mercado en cuanto a variedades, así como las fluctuaciones de la demanda externa, por varios factores de temporadas han hecho que se pierda producción que no se pudo colocar en el mercado. El mejoramiento de la calidad de nuestra flor, así como bajar nuestros costos en los diferentes rubros, ha logrado estabilizar los costos y mantenernos competitivos en el mercado.

Es preocupación constante y diaria el mantener un monitoreo adecuado de plagas y enfermedades así como el mejorar los distintos aspectos de la producción, la calidad de la flor es nuestra mejor carta de presentación, sin embargo conviene continuar actualizando variedades en forma constante para mantener una oferta moderna y variada. La empresa renovó un 35% de plásticos y deberá continuar el próximo año en forma continua con esta renovación al igual que mangueras de riego y fertilización, si se desea mejorar la calidad, esto representa nuevas inversiones tendiendo a mejorar la productividad.

N

Hemos tratado de lograr la recuperación de las cuentas de clientes del exterior, ya que cada vez es un gran riesgo de la venta, y que a pesar de las referencias que se solicita siempre hay el riesgo de no recuperar la cartera, y lamentablemente no se encuentran resultados positivos en la cobranza de la cartera. Adicionalmente cabe manifestar que los juicios (Penal y Laboral) con Felipe Costales se encuentran en la Corte Suprema de Justicia para su resolución.

Durante el año se ha recuperado IVA de los años 2004 a 2007 por USD 26.032.17 lo que nos ha permitido recuperar liquidez.

La empresa ha logrado mejorar su imagen y presencia tanto con los clientes del exterior como de los proveedores locales.

RELACIONES LABORALES

La rotación del personal de la empresa es alta por que hay demanda local debido a la alta inmigración y al crecimiento del sector, la escasa mano de obra calificada que existe, es requerida por todo el sector florícola, esta rotación nos influye negativamente en los rendimientos de la mano de obra y la productividad.

La empresa mantiene una muy buena relación con sus trabajadores, cumpliendo en forma oportuna con el pago de sus salarios, aportes, vacaciones así como con la dotación de los útiles y elementos de protección en las actividades más críticas.

Se ha realizado un estudio matemático actuarial para determinar los pasivos laborales que exige la Ley en materia de Jubilación Patronal y Desahucio al 31/12/2007 y se encuentran registrados en los estados financieros.

RELACIONES FICALES

La empresa ha cumplido con sus obligaciones tanto de información como económicas frente a las instituciones del Estado como son Servicio de Rentas Internas, Banco Central, Ministerio del Trabajo, Ministerio de Salud, Instituto de Estadísticas y Censos, Superintendencia de Compañías.



M

RESULTADOS FINANCIEROS

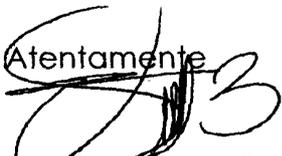
Los Estados Financieros representan razonablemente la posición financiera de la compañía. Se presenta un Balance comparativo entre los años 2006 al 2007, en el que se puede preciar las variaciones de las distintas cuentas. La empresa arroja pérdidas en el período debido a las renovaciones, mejoras del activo productivo y al incremento de la depreciación por revalorización que fue aprobada.

La empresa ha procedido a reconocer algunos valores de cuentas incobrables de empresas quebradas en el exterior

RECOMENDACIONES

- 1.- Que se apruebe el Balance general, con los respectivos informes correspondientes al ejercicio 2007
- 2.-Que la empresa busque una optimización en área cultivada, a fin de bajar algunos gastos fijos, sin afectar el flujo por lucro cesante de la producción.
- 3.- Que se realice un Aumento de Capital, según las necesidades del Flujo de Caja que se apruebe.

Atentamente



Ing. Jorge Vela B.
Gerente General