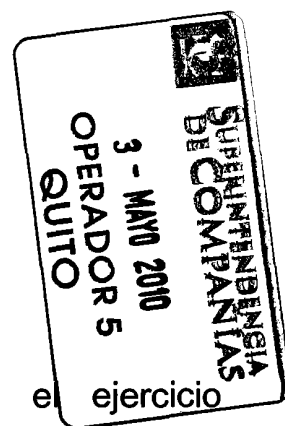


INFORME GERENCIAL 2009



Estimados Socios:

A continuación encuentran el informe anual para el ejercicio económico del 2009 de acuerdo a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

RECOMENDACIONES DE LA JUNTA GENERAL

Como es de su conocimiento en la junta pasada se pidió reanudar con la renovación de variedades con el ánimo de mantener actualizado nuestro portafolio de productos y atender de la mejor manera las necesidades de nuestros clientes. Por tal motivo hicimos una renovación de 105,000 plantas correspondientes a una hectárea y media.

SITUACIÓN DE CULTIVO

Sanitariamente el cultivo tuvo un desempeño mucho más estable que el año anterior. La labores de cultivo se cumplieron de una manera nos

afectó en el 2008. Esto a su vez hizo que el costo de las fumigaciones se redujera.

El manejo de las plantas fue regulado, pasando a hacerse un manejo en el tercio medio en lugar del tercio alto. Situación a la que se llegó por un mal manejo y falta de tiempo debido a las enfermedades que tomaron un buen tiempo de la mano de obra.

Debo decir que aunque sanitariamente mejoramos, nuestra calidad todavía no alcanza la consistencia que tuvimos años anteriores. Aunque en algunos meses obtuvimos buenos tamaños de cabeza, estos han sido inconsistentes al igual que el tamaño de follaje y grosor de los tallos. Este será nuestro reto para el 2010, con el ánimo de posicionar nuevamente nuestra marca como una de las top en el mercado.

Igualmente otro aspecto en el cual debemos seguir trabajando es en incrementar nuestra productividad. El hecho de no tener tanta incidencia de enfermedades ha ayudado, pero es necesario darle una mejor estructura a las plantas, con incremento de emisión de basales, para garantizar una mayor producción.

SITUACION LABORAL Y ADMINISTRATIVA

La rotación de personal que tuvimos en el 2008 ha ido disminuyendo en el 2009 lo cual ha sido un gran alivio por el costo que implicaba tanto la capacitación del nuevo personal, su rendimiento en las labores y el mal manejo de las plantas que ocasiona una posterior baja productividad y mayor incidencia de enfermedades.

Vale la pena resaltar que ante el incremento del valor de la mano de obra, se hizo una reestructuración de labores y número de camas por trabajador, logrando hacer una reducción de 12 personas. Igualmente en poscosecha se redujeron tres puestos de trabajo. Esto implica un ahorro importante en la nómina.

De acuerdo a la nueva interpretación del código laboral hecha por el ministerio del trabajo, se procedió a laborar las 40 horas semanales de lunes a viernes y todas las horas de sábado a domingo reconocerlas como horas extras del 100%. Para este efecto se cambió el horario de trabajo los días sábados. Ahora se trabaja en horas de la tarde, para que la flor no quede día y medio sin cosecha, ya que los domingos no se realizan labores de cosecha.

SITUACION DE MERCADEO Y VENTAS

La crisis mundial afectó de manera significativa el negocio de las rosas. Principalmente en el mercado ruso y ex repúblicas soviéticas, siendo este un mercado importante para la compañía. El mercado europeo también se ha visto afectado, aunque ha recuperado la demanda más no los precios. El mercado americano parece ser el menos afectado, pero en nuestro caso es el menos significativo de los tres.

De todas formas todavía hay mucha inestabilidad en los mercados y el pronóstico es un año 2010 todavía de transición. El mayor problema está en ver cómo evoluciona el mercado ruso, ya que los clientes se han vuelto mucho más selectivos en variedades. Ahora quieren solo flor larga y con mucha preocupación comienzan a descartar variedades mucho más rápido que en antes, lo cual les da una vida útil a las variedades más corta. De tal forma que amortizar las regalías se vuelve un problema de tiempo. Esto incrementará los costos y hay que tenerlo en cuenta.

De igual forma hay que decir que el cobro de cartera no ha sido fácil y los clientes tienden a tomarse entre 15 y 30 días más para pagar. Esto hay hecho que seamos más estrictos y en algunos casos dejemos de despachar. No es una situación fácil de manejo si el sector en general comienza a dar dichos plazos de pago.

SITUACION FINANCIERA.

El cierre contable de este año arroja una utilidad de US \$76,564.88 comparado con la pérdida registrada al final del 2008 de US \$36,213. Esto refleja claramente el repunte que ha tenido la compañía a nivel de producción con la disminución de problemas sanitarios.

Otro aspecto importante a comentar fue el incremento de capital pagado a US \$250,815.00 este incremento se realizó con aportes para futuras capitalizaciones como lo había recomendado de Corporación Financiera Nacional.

Debido a las dificultades que se han presentado en los mercados externos. Baja en la demanda de rosas y reducción en los precios de

compra, nos hemos visto en la necesidad de buscar una reestructuración de la deuda que actualmente mantenemos con la Corporación Financiera Nacional. De esta forma nuestro flujo de caja se verá aliviado para el período 2010 en adelante.

A nivel de ingresos pasamos de tener en el 2008 US \$2,248,352 a un total en el 2009 de US \$2,442,401 es decir un aumento del 8.62%. Los costos y gastos totales arrojan una cifra de US \$2,365, 836 lo cual implica un incremento del 3.05% con respecto al año anterior. La mano de obra tuvo un incremento adicional al alza salarial y fue debido a que las 40 horas de trabajo semanal solo se aplican de lunes a viernes, cualquier hora de sábado o domingo va con un incremento del 100% de acuerdo a la nueva interpretación del ministerio del trabajo.

RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

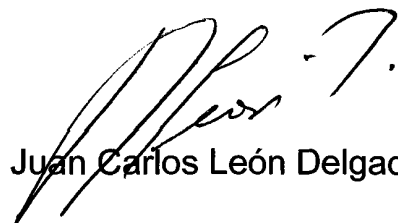
Se hace necesario a nivel de infraestructura, llevar a cabo la implementación del sistema de fumigación fija con el ánimo de controlar mucho más las fumigaciones y reducir riesgos de intoxicaciones. A su vez este cambio implicará una reducción en el personal de fumigación, rebaja importante para mantener los costos e índices en niveles acordados.

Es necesario acabar el acuerdo de reestructuración con la Corporación Financiera Nacional para mejorar el flujo de fondos previsto para el 2010.

Hay que seguir observando con mucho cuidado los mercados para ver cómo evolucionan y adaptarse a dichos cambios de la mejor manera para no perder competitividad. Todavía el 2010 será un año de transición en este sentido y requiere de un análisis de sensibilidad de precios para el manejo del presupuesto y flujo de caja.

Quiero por último agradecer a todos mis colaboradores y al personal en general por su compromiso con la empresa y sus objetivos. De igual manera a los socios por su apoyo y confianza en momentos de inestabilidad económica mundial que afectan al sector y a la empresa indiscutiblemente.

Atentamente,



Juan Carlos León Delgado

Gerente General

