

**INFORME DE GERENCIA**

Señores accionistas

Conforme lo establece los estatutos de la compañía pongo a consideración el informe de la Gerencia por el año transcurrido del 2010.

**ENTORNO ECONOMICO**

Durante estos últimos meses los floricultores se han preparado para poner a punto la producción para la temporada de Valentín y Día de la Mujer (Rusia). El clima jugó un papel preponderante para la producción florícola sea optima; finalmente, las cifras se reflejaron un crecimiento en Valentín y Día de la Mujer. En Valentín el crecimiento total fue atribuido al mercado americana, que experimento un crecimiento, mientras que el mercado europeo se redujo, en ambos casos con relación al año anterior.

**EXPORTACIONES DE FLORES EN VOLUMENES**

(en Kg)

	2007	2008	2009	2010	Variación 2008 - 2009	Variación 2009 - 2010
Enero	7.787.473	7.923.250	14.723.280	9.889.440	85,8%	-32,8%
Febrero	10.999.986	10.611.240	6.998.450	11.022.110	-34,0%	57,5%
Marzo	9.298.566	7.375.490	7.464.420	7.990.540	1,2%	7,0%
Abril	8.848.608	13.842.640	4.898.650	9.555.280	-64,6%	95,1%
Mayo	9.836.755	13.681.499	7.779.580	9.202.930	-43,1%	18,3%
Junio	5.964.102	8.107.087	7.663.410	7.626.300	-5,5%	-0,5%
Julio	5.845.579	9.259.090	7.684.580	7.280.570	-17,0%	-5,3%
Agosto	6.192.151	7.923.733	7.082.380	7.543.060	-10,6%	6,5%
Septiembre	6.413.291	6.943.375	8.577.990	7.938.960	23,5%	-7,4%
Octubre	6.152.456	8.038.873	8.150.780	9.486.740	1,4%	16,4%
Noviembre	8.096.111	8.457.874	8.069.980	8.152.610	-4,6%	1,0%
Diciembre	5.628.516	6.894.020	7.862.540	8.421.640	14,0%	7,1%
<b>TOTAL</b>	<b>91.063.594</b>	<b>109.058.171</b>	<b>96.956.040</b>	<b>104.110.180</b>	<b>-11,1%</b>	<b>7,4%</b>

Acumulado por Tipo Flor (Ene - Dic)

	2007	2008	2009	2010		
Rosas	65.160.159	105.035.990	84.069.930	76.444.920	-19,96%	-9,07%
No Rosas	24.764.785	4.026.730	12.886.070	27.665.200	220,01%	114,69%

Fuente: BCE (Comercio Exterior).

En términos de volumen exportado el sector floricultor registró un crecimiento del 7,4% en el 2010, respecto al año anterior. Se exportaron más de 104 mil toneladas durante ese año; sin embargo, esta cifra no fue suficiente para superar las 109 mil toneladas enviadas al mundo en 2008. Por otro lado, cabe destacar que si bien las rosas representan el 73% de las exportaciones totales, son ya dos años seguidos en que este producto ve mermados sus niveles de exportación, tanto en dólares como en volumen. Simultáneamente, estos dos últimos años se han experimentado impresionantes crecimientos en los productos No Rosas. De este grupo de flores la gypsophila es la más importante, con el 9,5% del total exportado por el país y terminó con un crecimiento cercano al 125% en el último año. Situación similar se registró en otros cultivos como hypericum, claveles, etc.

**EXPORTACIONES DE FLORES**  
(en Miles de USD Fob)

	2007	2008	2009	2010	Variación 2008-2009	Variación 2009-2010
Enero	44.657	42.41 1	55.763	56.969	31,48%	2,2%
Febrero	66.612	64.39 9	45.837	75.202	-28,82%	64,1%
Marzo	53.22	47.22 8	53.084	48.709	12,40%	-8,2%
Abril	41.291	48.36 6	31.08	53.017	-35,74%	70,6%
Mayo	44.874	56.05 2	49.779	49.917	-11,19%	0,3%
Junio	27.389	42.85 1	47.429	40.488	10,68%	-14,6%
Julio	26.471	48.67 41.61	39.501	36.762	-18,84%	-6,9%
Agosto	28.294	4 36.92	35.094	40.168	-15,67%	14,5%
Septiembre	35.581	5 45.95	43.431	44.593	17,62%	2,7%
Octubre	36.349	49.92 41.27	42.151	59.695	-8,27%	41,6%
Noviembre	33.669	1 565.6	42.105	45.131	-15,66%	7,2%
Diciembre	31.018	5	41.866	47.674	1,43%	13,9%
<b>TOTAL</b>	<b>469.424</b>	<b>62</b>	<b>527.119</b>	<b>598.324</b>	<b>-6,81%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Acumulado por Tipo Flor (Ene - Dic)</b>						
	2007	2008	2009	2010		
Rosas	357.07	546.384	458.109	432.053	-16,16%	-5,69%
No Rosas	112.36	19.284	69.01	166.27	257,87%	140,93%

Según datos preliminares del BCE, el país exportó USD 598,3 millones por concepto de flores durante 2010, lo que se convierte en una nueva cifra record para el sector. Esta cifra supone un crecimiento anual del 13.5% en las exportaciones de flores con relación a igual periodo de 2009

y del 5,8% respecto al anterior record de USD 565,7 millones que se registro en 2008, recuperando la tendencia de crecimiento habitual del sector.

Se atribuye esta mejora a recuperación económica, o al acomodamiento de las economías a consumos de productos como las flores.

Nuevos productos, nichos distintos y términos de negociación fueron factores que cambiaron el esquema anterior

### PRECIOS DE PETROLEO

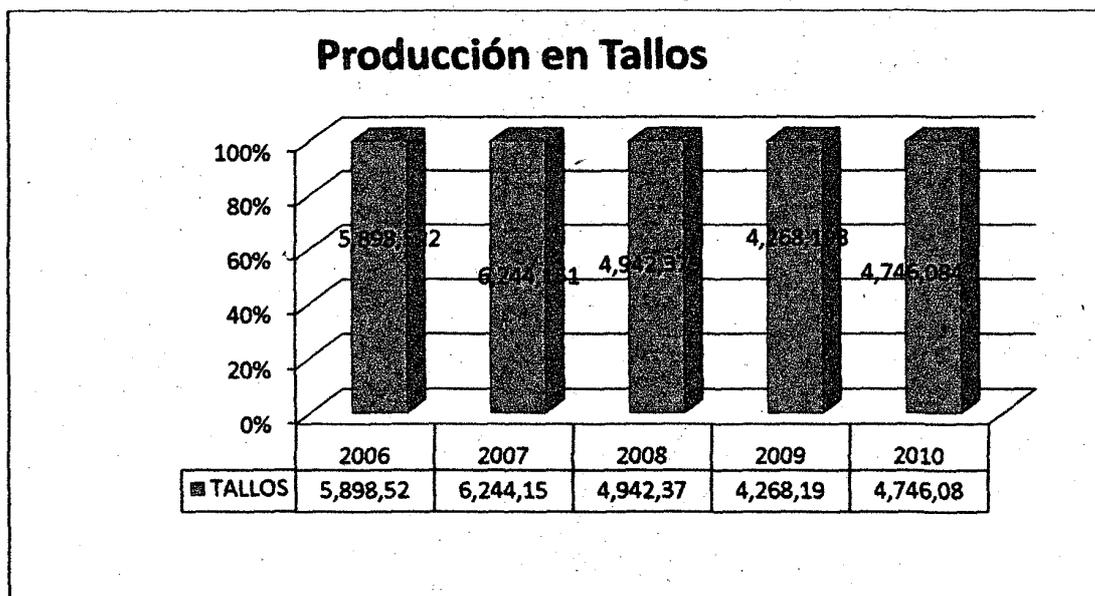
La inestabilidad en medio Oriente y el frio extremos en el Hemisferio Norte dispararon los precios del crudo y sus derivados, poniendo al WTI en cifras cercanas a los 100 dólares, Los fletes aéreos se han visto afectados con alzas continuas que ya alcanzan al USD 1,00 por Kg para Europa y Usa 0,60 por Kg de sobrecargo de combustible (Fuel Surcharge) para Estados Unidos.

### ANALISIS DE MONEDAS

Mucho se discute sobre la real situación de la floricultura en Colombia; sin embargo, al analizar detenidamente la cotización del peso frente al dólar y las exportaciones colombianas, se evidencia que muy poco se ven alterados los mercados con variaciones tan ligeras en el tipo de cambio, en especial durante las temporadas altas. Po su parte, el mercado ruso experimento un crecimiento en su demanda de flores para la fiesta de Día de la Mujer 2010, sin que se el tipo de cambio sea un factor determinante.



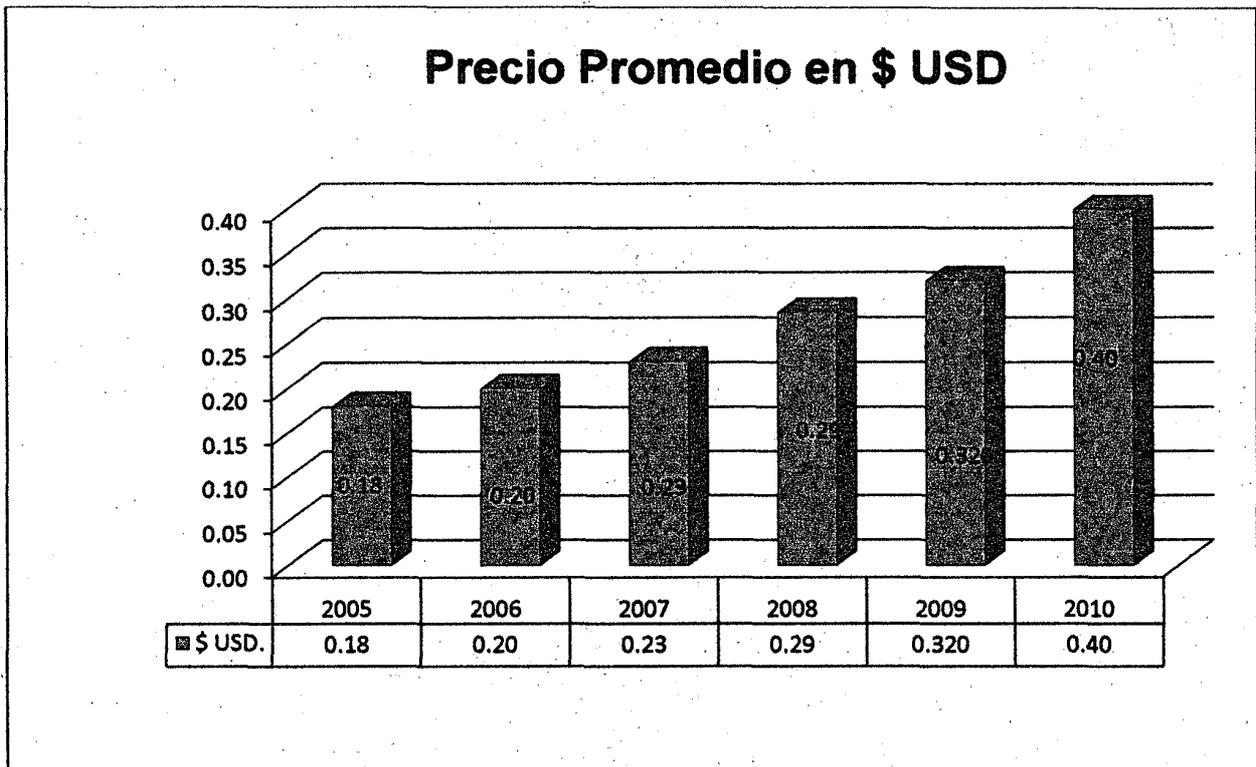
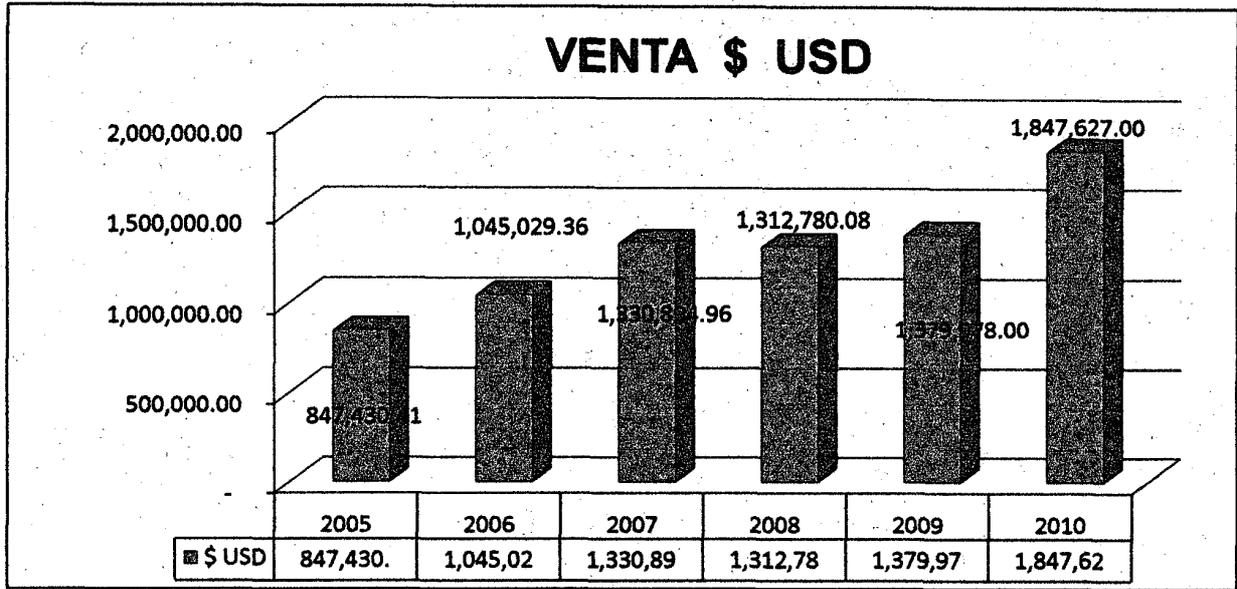
### SITUACIÓN DE CULTIVO



Los cambios de variedades realizados desde finales del 2008, incluido el crecimiento de las 2 hectáreas con préstamo de la CFN y las nuevas variedades introducidas en el 2009, fueron aciertos para consolidar y crecer en mercados estratégicos y diversificar con nuevos. Su demanda se mantiene al alza en los mercados ruso, europeo, canadiense, e incluso en el alicaído mercado norteamericano. Nos ha permitido abrir mercados nuevos como el de Corea y Brasil. Lamentablemente esto ha implicado una reducción importante de la producción pues contamos con un área mayor al 65% de la superficie total de producción con plantas muy jóvenes. Las plantas alcanzan su potencial real de productividad después 2 años y medio de edad. Es decir los efectos de la crisis del 2009 aún afectan los resultados en el 2010 por la reducción de la producción y productividad por la razón antes anotada. Sin embargo a pesar de la baja de la producción por las razones anotadas es el año que mayor facturación hemos tenido gracias a la calidad del producto y a las estrategias comerciales.

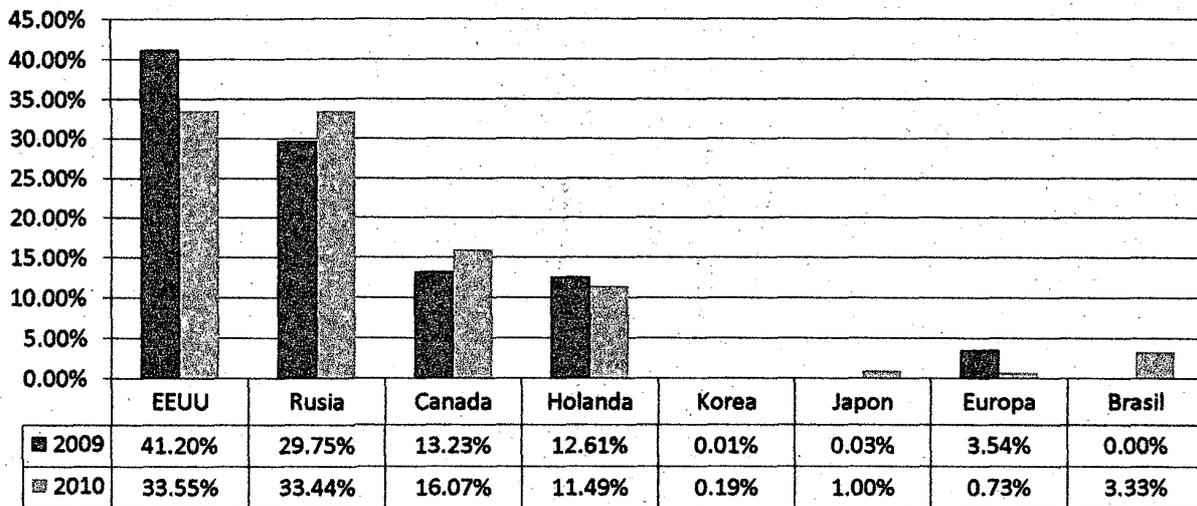
La calidad de la flor mantiene una tendencia creciente por la consecución de mayores longitudes y tamaño de flor debido al cambio de tecnología de producción. En el 2010 logramos eliminar al 95% el uso de productos químicos, tanto agrotóxicos como pesticidas e incluso una substancial reducción de más del 85% de los fertilizantes químicos o sintéticos. Es un paso absolutamente inédito a nivel mundial que una empresa de flores de exportación produzca casi al 100% en base a productos orgánicos siendo este cultivo súper intensivo, monocultivo y para exportación. Es decir el extremo de lo creado por la agricultura química o convencional. Hasta ahora los cánones de producción convencional calificaban de imposible esta situación que hemos logrado. Los resultados son impresionantes en cuanto a calidad de la flor, productividad y reducción de costos. Este proceso lo iniciamos en el 2009 implementando la mayor parte de lo utilizado hasta ahora en el 2010. Sin embargo el potencial es enorme pues recién comenzamos a usufructuar de estos conocimientos y prácticas que la tecnología convencional nos ha negado por décadas. Los beneficios para la salud de todos los que trabajamos en la empresa y para el cuidado del medio ambiente son invaluable y están en proceso de cuantificación.

**SITUACIÓN DE MERCADO**

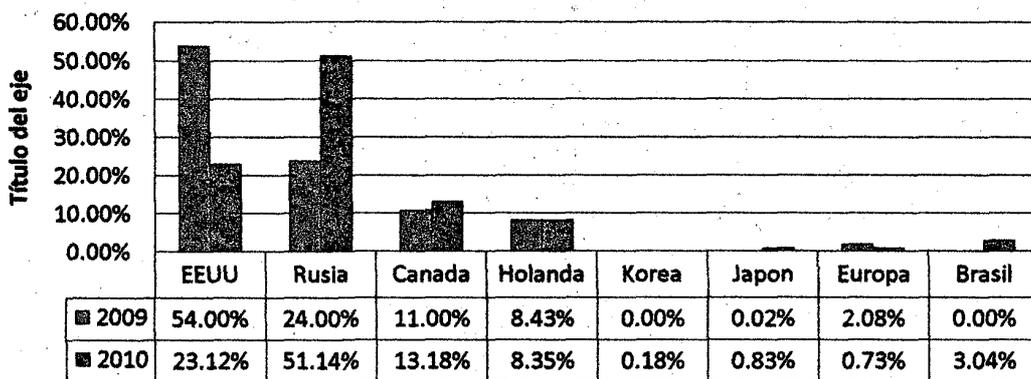


*Handwritten signature or mark.*

## EVOLUCIÓN DE MERCADO EN TALLOS



## Evolucion de Mercado \$ USD



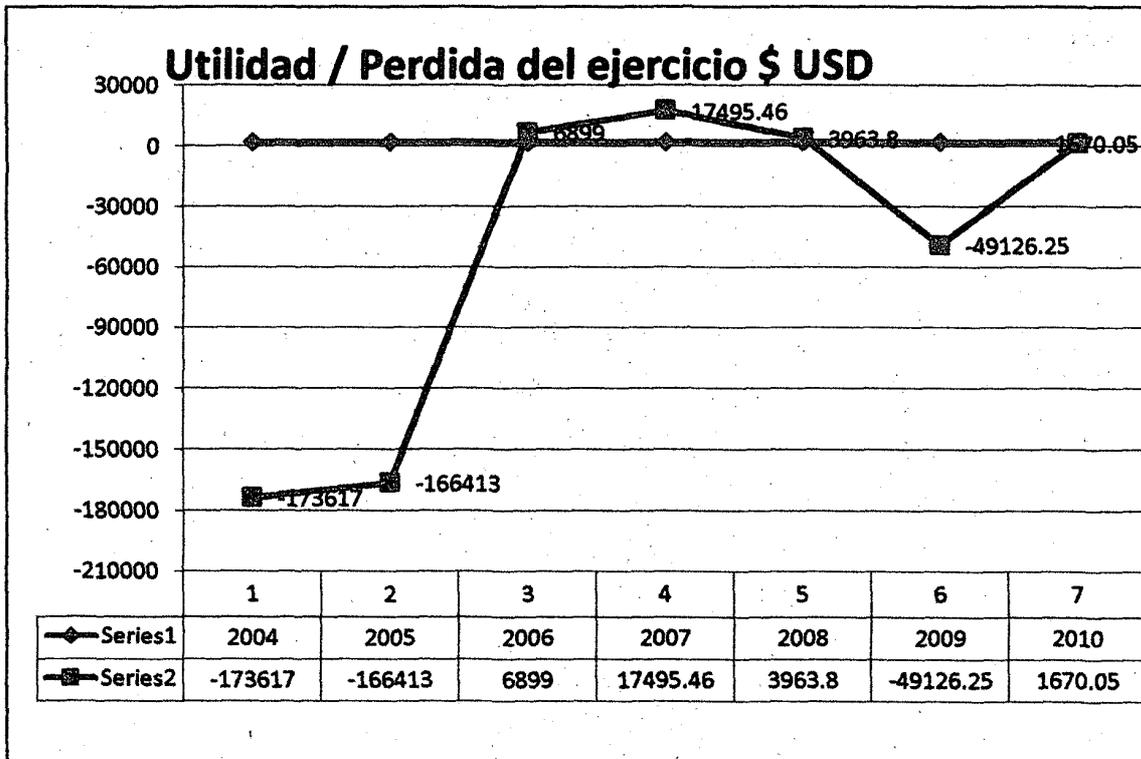
Las gráficas de evolución de nuestros mercados y la de evolución de los precios de venta, reflejan claramente la implementación de acertadas políticas para diversificar y consolidar en forma oportuna nuevos mercados. Estas nos ha permitido sobrevivir en la crisis económica mundial más compleja de los últimos décadas con mucho mas argumentos y ventajas que la competencia y que al conjugarse con la extraordinaria calidad de nuestro producto, hemos logrado incrementado los volúmenes de exportación sosteniendo precios en los también cada vez más competitivos mercados ruso y europeo. El mercado ruso, nuestro mercado más importante actualmente, se contrajo fuertemente en el primer trimestre de 2009, recuperándose en forma progresiva en el 2010. El crecimiento de las ventas en este mercado en forma

significativa se debe al incremento de la producción en longitudes y variedades específicas y la presencia por dos años consecutivos en las feria de Moscú. Gracias a este crecimiento hemos podido compensar la baja producción que cuyas razones ya explicamos con el incremento del 25% en el precio de venta. Esto ha permitido marcar un record de facturación a pesar de que la producción aún no se estabiliza en los niveles adecuados.

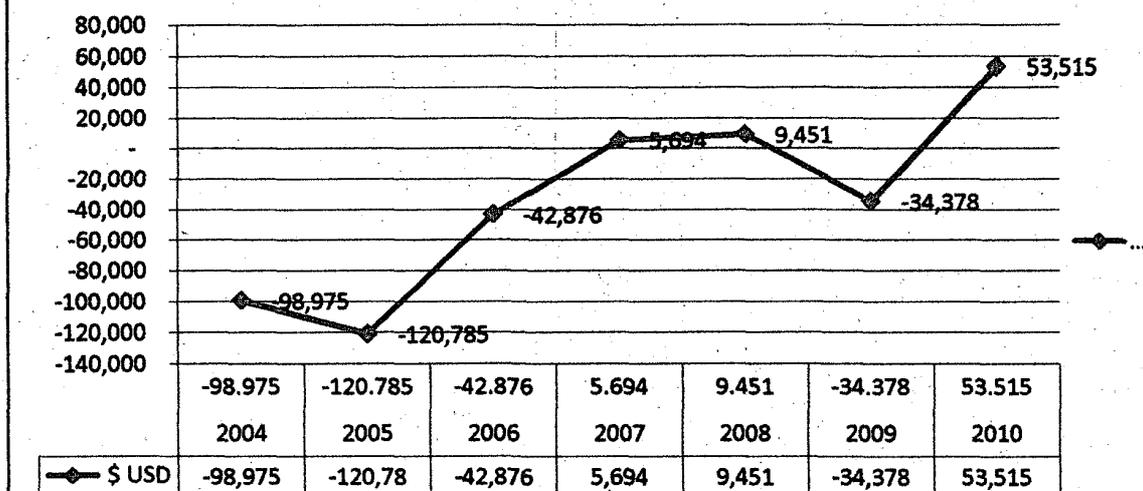
La conquista del mercado de Brasil además de Japón y Corea en el Asia, también se debe al esfuerzo de hacer presencia en las ferias de los dos países. Son mercados con un potencial muy grande siempre y cuando se trabaje con esquemas diferentes a los tradicionales empleados para USA y Europa. Basando se en el desarrollo de líneas de comercialización directa con los segmentos de consumo de flor calidad élite y también una estructura de presencia permanente a través de ferias y alianzas estratégicas con clientes que aprovisionan este segmento de mercado élite.

### LA COMPAÑÍA

Para analizar la situación financiera de la compañía se incorpora los estados financieros comparativos 2005-2010 que a continuación se destacan:



## Utilidad / Perdida en la operacion \$ USD



### FLORES DE NAPOLES FLORNAPOL S.A.

#### Estados Financieros Comparativos

Estado de Situación	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
<b>ACTIVO</b>							
Activo Corriente	519.742,20	709.095,74	670.494,35	487.445,37	446,104	366,152	364,427
Activos fijos Netos	1.513.898,47	1.523.083,48	951.281,77	760.728,38	821,733	1,039,910	1,132,865
Cargos diferidos	125.020,73	235.652,60	680.606,57	378.858,95	552,269	405,9	418,914
<b>Total Activos</b>	<b>2.158.661,40</b>	<b>2.467.831,82</b>	<b>2.313.723,31</b>	<b>1.627.032,70</b>	<b>1.820,106</b>	<b>1.811,961</b>	<b>1.916,205</b>
<b>PASIVOS</b>							
Pasivo Corriente	612.956,98	838.692,61	546.221,97	437.193,10	343,31	336,849	379,673
Pasivo largo Plazo	846.069,38	1.031.174,23	1.439.706,36	858.157,35	962,561	962,557	857,564
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.459.026,36</b>	<b>1.869.866,84</b>	<b>1.985.928,33</b>	<b>1.295.350,45</b>	<b>1.305,872</b>	<b>1.299,407</b>	<b>1.237,237</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>699.635,04</b>	<b>597.964,99</b>	<b>327.794,98</b>	<b>331.682,25</b>	<b>514,234</b>	<b>512,554</b>	<b>678,969</b>
<b>Total Pasivo &amp; patrimonio</b>	<b>2.158.661,40</b>	<b>2.467.831,83</b>	<b>2.313.723,31</b>	<b>1.627.032,70</b>	<b>1.820,106</b>	<b>1.811,961</b>	<b>1.916,205</b>

#### Estado de Resultados

Ventas	1.859.055,89	1.394.750,62	1.346.858,15	1.356.885,64	1.060,727	872,935	1.076,390
Costo Producción	1.338.454,17	1.083.388,88	974.953,84	1.027,211,64	812,327	800,916	985,431
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>520.601,72</b>	<b>311.361,74</b>	<b>371.904,31</b>	<b>329,673,97</b>	<b>248,400</b>	<b>72,019</b>	<b>90,959</b>
<b>Gastos operativos</b>							
Gastos de Administración	256.684,67	292.732,95	256.799,82	249.408,43	239,511	168,518	163,385
Gastos de venta	210.401,72	53.006,46	105.653,11	74,571,56	51,765	24,286	26,549
<b>Utilidad perdida en operación</b>	<b>53.515,33</b>	<b>34.377,67</b>	<b>9.451,38</b>	<b>5,693,98</b>	<b>-42,876</b>	<b>-120,785</b>	<b>-98,975</b>
Gastos financieros neto	44.319,69	42.897,18	29.029,44	10,621,70	13,908	1,16	1,168
Otros ingresos(egresos) neto	2.177,28	28.158,60	23.541,86	22,423,13	63,683	44,468	73,474
<b>Utilidad/Perdida del ejercicio</b>	<b>1.670,05</b>	<b>-49.116,25</b>	<b>3.963,80</b>	<b>17,495,46</b>	<b>6,899</b>	<b>-166,413</b>	<b>-173,617</b>

En el 2009 fue el primer año que tenemos pérdida en el ejercicio de \$ 49.116 USD, desde que la nueva administración está al frente de la empresa. La muy compleja crisis internacional ocasiono una contracción sin precedentes en los mercados ruso, europeo y sobre todo americano. Esta crisis afecto de una manera sin precedentes al sector floricultor y nuestra empresa no fue la excepción. Sin embargo gracias a las correctas estrategias aplicadas en el área de ventas y sobre todo en el área de producción, como se ha explicado anteriormente, la compañía ha podido sortear esta compleja situación con ventaja. Prueba de ello es el resultado positivo que arroja ya al siguiente año. En el 2010 el resultado del ejercicio es de \$ USD 1670, valor que a diferencia de los otros años tiene el descuento de las utilidades y el anticipo del impuesto a la renta, que anteriormente no se registraba.

La utilidad operativa vuelve a ser positiva luego de cuatro años consecutivos de pérdidas que refleja la grave situación financiera y de producción en la que se encontraba la compañía antes del 2006. Este indicador es el que finalmente refleja el real desempeño de la gestión, que nos da la certeza de que la compañía está en franca recuperación luego de prolongados años de pérdidas.

Los ingresos por ventas mantienen un crecimiento muy marcado en el 2010, producto de el incremento del precio promedio de venta y a pesar de que la producción y productividad aún no tienen un incremento marcado por la gran cantidad de plantas nuevas (más del 65% del área total).

El costo de producción por tallo con amortizaciones ni depreciaciones subió a \$ 0,34 USD en el 2010, siendo \$ 0,06 USD menor que el conseguido en el 2009. El costo de producción sin amortizaciones y depreciaciones fue de \$ 0,29 USD en el 2010.

La carga de la deuda con la CFN viene a sumarse a las complejas condiciones de la crisis mundial para el actual panorama de la empresa. Frente a esta situación, se logro la reprogramación de la deuda en la CFN, con el fin de acogernos a un programa llamado NOVACION, que nos permite tener 1 año de gracia en el pago del capital y mantener solo el pago de los intereses. Además nos permite extender el plazo del pago de 2,5 a 8 años. Al conseguir estas condiciones favoreciendo de manera importante a un flujo de caja más holgada y que atenúa cualquier efecto de situaciones negativas externas que eventualmente podrían presentarse en el futuro.

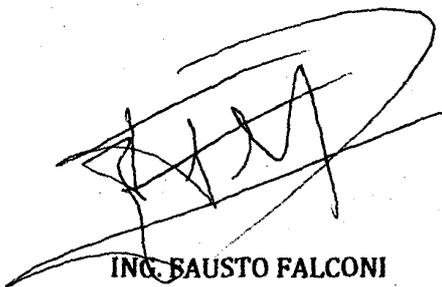


## PERPECTIVAS PARA EL AÑO 2011

La productividad y producción se vienen recuperando y se aspira llegar a los niveles óptimos del potencial genético. Esto se dará cuando más del 65% de las plantas alcancen su madures luego de este periodo tan intensivo de renovación de variedades, producto de la crisis del 2009. Lo anterior, nos permitirá tener suficiente volumen de venta para suplir a los clientes y mercados elite conquistados en estos últimos 2 años y especialmente los logrados en el año anterior.

Por otro lado se aspira por lo menos a mantener los precios de venta promedios conseguidos en el 2010. Con el incremento de los volúmenes de producción para el mercado ruso, incluso se espera lograr que este precio promedio sea mayor porque ingresa mas volumen de producción de tallos largos para Rusia.

Se aspira que el incremento de la productividad ayudara a palear el alza de los costos de producción a pesar del inmisericorde y permanente incremento salarial y del completamente descontrolado incremento de los insumos que no se refleja en los índices de inflación. El incremento salarial se ha convertido en la principal amenaza de esta actividad por la altísima demanda de mano de obra que caracteriza a la misma. La floricultura a diferencia de la mayor parte de actividades económicas y especialmente agrícolas tiene un consumo significativamente más alto que otras actividades 10 y hasta 50 veces más alto. Por otro lado, los elevados costos en los fletes aéreos nos ponen en una situación de gran desventaja frente a nuestra competencia como Colombia y los productores africanos. Si no se concreta acciones reales por parte del gobierno, para palear y/o eliminar los efectos de estos dos factores críticos, no se ve con mucha esperanza el futuro de nuestro negocio. Por primera vez en muchos años y pese a las múltiples crisis que hemos enfrentado exitosamente, nuestra capacidad de maniobra es casi nula.



ING. BAUSTO FALCONI

GERENTE GENERAL