

**SEÑORES
ACCIONISTAS DE FLOREMPAQUE CIA. LTDA.
PRESENTE.**

Estimados Accionistas:

Cumpliendo con las disposiciones Legales y Estatutarias, tengo el agrado de presentar a ustedes el informe de Florempaque C. Ltda. correspondiente al ejercicio económico 2010.

1- ANALISIS DEL ENTORNO

1.1- SITUACION POLÍTICA

Penosamente la relación comercial con los Estados Unidos, no ha tenido un trato que impulse las exportaciones del sector florícola, los acuerdos comerciales como el ATPDEA, se han manejado de una manera muy superficial, sin lograr una renovación ni siquiera a mediano plazo; se han hecho renovaciones de cortísimo plazo, y por último se dejó vencer el acuerdo en el mes de febrero de este año (2011). Se tenía una esperanza de renovación, pero se empeoró todo a raíz de la expulsión de la cónsul de los Estados Unidos. Todas estas situaciones, en lo único que repercute es en que haya un retroceso en las exportaciones hacia los Estados Unidos, situación que complica nuestro movimiento económico, ya que somos proveedores de exportadores de flores.

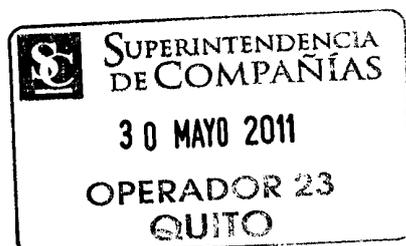
1.2- SITUACION ECONÓMICA

Tenemos, a parte del decremento en las exportaciones de flores, los incrementos graves que se han producido en los precios del petróleo, que inciden directamente en los precios de nuestras materias primas y en nuestros precios de ventas, y por consiguiente en nuestras ventas, ya que al incrementar precios, los clientes buscan alternativas más baratas, así sea que tengan que disminuir la calidad en sus empaques.

1.3- SITUACION SOCIAL

Gracias a Dios no tenemos crisis mayores como desastres u otros acontecimientos, pero si hemos tenido inestabilidad política por la consulta popular, no hay un impulso especial que permita que se reactiven las actividades económicas y que se incremente la producción de las industrias. De todas formas no hemos tenido huelgas o paros como en otros años, permitiendo que exista una calma en el desarrollo de las actividades productivas en el país.

1.4- SITUACION DEL MERCADO/COMPETENCIA



La competencia ha mantenido los precios de venta sin ningún incremento, a pesar de que las materias primas subieron bastante, esto si nos ocasionó la perdida de algunos clientes, que aunque nos prefieren por calidad, se cambian por el precio.

1.5- RESULTADOS DE LA OPERACION DEL PERIODO ANTERIOR

Gracias a la incorporación de un equipo de laminación, hemos ampliado nuestra línea de productos a empaques especiales para alimentos, lo que nos a permitido tener un crecimiento de aproximadamente un 11% en nuestras ventas, incremento que a su vez impulsó para que nuestros resultados (utilidades) sean similares a los del año 2009.

1.6- CONCLUSIONES DE ESTOS ANÁLISIS

Tener un incremento en nuestros valores de ventas y haber obtenido unas utilidades sobre los 300.000,00 dólares, es muy satisfactorio, ya que los agentes y variables externas, no han sido muy prometedores que se diga. Damos gracias a Dios y a nuestro equipo humano por lo logrado.

2- REVISIÓN DE LOS RESULTADOS HITÓRICOS DEL 2010

2.1- VENTAS

La relación de crecimiento entre el años 2009 y 2010 fue de un 11%

2.2- PRODUCCIÓN

Hemos hecho trabajos de laminación, tercerizando el servicio de laminación, lo cual fue una buena experiencia, pero no nos produjo resultados económicos, ya que resultaba muy costoso. Gracias a Dios ya contamos nuestra propia máquina de laminación, con la cual cambió completamente nuestra forma de trabajo y los costos y tiempos de respuesta para nuestros clientes, en el ejercicio 2011; anhelamos incrementar nuestra cartera de clientes para estos productos y mejorar nuestras ventas de esta línea de producción.

Tenemos también ya las primeras muestras de fundas de tela selladas, lo cual es una línea muy atractiva y novedosa, que esperamos tenga la aceptación que creemos y podamos hacer una buena gestión productiva y de ventas.

2.3- MERCADO

No hay un crecimiento importante de nuevos mercados, nuestra labor tiene que ser hacia mercados ya existentes y que necesiten nuestra línea de productos, sabemos que existe una gran cantidad de mercado que no tiene un buen servicio y no recibe un buen producto, es allí donde podemos incursionar



con nuestros productos, ya que nuestra calidad es muy buena y nuestra actitud de servicio siempre es con un enfoque en el cumplimiento serio de los pedidos de nuestros clientes.

2.4- FINANCIERO

Nuestro flujo se a desenvuelto de forma tranquila, hemos pagado con nuestros recursos parte de la deuda de la máquina laminadora y la selladora nueva. Si estamos un poco ajustados, pero vamos a tratar de que no tengamos que recurrir a un endeudamiento bancario, para lo que es capital de trabajo.

3.- DEFINICION DE OBJETIVOS PARA EL PRESENTE AÑO

3.1- VENTAS

Incrementar ventas un 5% con relación al año pasado (2011 vs 2010).

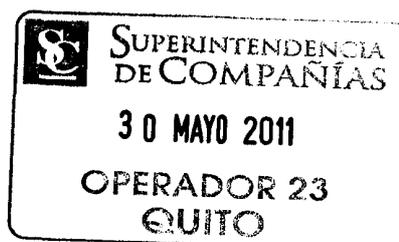
3.2- PRODUCCION

- Nos capacitaremos y adquiriremos experiencia en productos laminados
- Pondremos empeño en ser eficientes en la producción de fundas de tela, ya que en ciertos procesos como la puesta de haladeras es demorado y se incrementan costos.
- Actualizaremos todos los permisos legales que sean necesario y exigidos por las autoridades competentes, como el Municipio, las entidades ambientales, etc.
- Trataremos de hacer la ampliación de planta y bodegas, ya que estamos un poco estrechos.

3.4 – MERCADO

- Introducir al mercado la línea de fundas de fajilla, la cual es una funda totalmente nueva, atractiva y que solo la fabricamos nosotros.
- Incrementar la cartera de clientes, en la línea de fundas y laminados.
- Introducir la línea de fundas de tela (no tejida), lo cual es algo muy novedoso y muy de moda en la actualidad.
- Sacar al menos unos 10 diseños adicionales de capuchones para mercado local y de exportación.

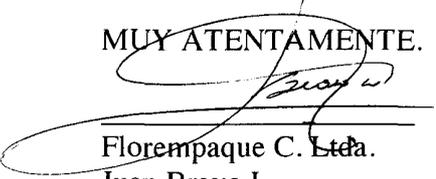
3.5- FINANCIERO



- Tenemos pre-aprobado un crédito en el banco por US\$ 170.000,00; con el cual pretendemos hacer la ampliación de planta, siempre y cuando podamos conseguir los permisos municipales correspondientes.

Quito, 5 de abril de 2011

MUY ATENTAMENTE.



Florempaque C. Ltda.

Juan Bravo L.
Gerente General

