

En mi calidad de Presidente del Directorio y en conformidad con el Artículo No 20 del estatuto de la Compañía, el mismo que indica el párrafo C, que ante la ausencia del Presidente Ejecutivo, me corresponde reemplazarlo, presento a continuación el Informe de Gerencia de la Florícola Camelipol, periodo 2009

## **INFORME DE GERENCIA EMPRESA FLORICOLA CAMELIPOL S.A.**

### **Cumplimiento de los objetivos**

La Florícola Camelipol se encuentra en un proceso de desarrollo, el mismo que ha conllevado al surgimiento de una serie de nuevas expectativas, las mismas que se enfocan a la apertura de nuevos mercados.

Inicialmente la empresa encamino totalmente su gestión hacia el ingreso al mercado estadounidense, el mismo que en el año 2009 enfrento una crisis más significativa a lo largo de la historia.

Esta crisis mundial, afecto notablemente a la industria florícola, fundamentalmente en la reducción de volúmenes de venta.

Siendo nuestro objetivo principal la apertura de mercado americano, consideramos que el objetivo fue cumplido

Un sobredimensionamiento del mercado y la falta de prevención hacia los factores económicos externos, originaron que las ventas y utilidades proyectadas no puedan ser cumplidas.

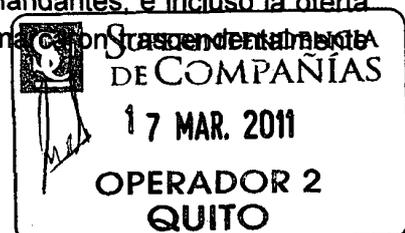
### **Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y Directorio**

Gerencia ha cumplido a cabalidad todas las disposiciones de la Junta General y el Directorio

### **Información sobre hechos extraordinarios**

- Debilitamiento de la Economía de Estados Unidos

El debilitamiento económico Estadounidense repercutió notablemente en la gestión de nuestra empresa, la reducción en el volumen de la demanda de la flor ecuatoriana ocasionada por el ingreso al mercado de flor barata proveniente de Colombia, el cambio en la apreciación de calidad de la flor de los demandantes, e incluso la oferta de flor ecuatoriana a bajos precios, fueron hechos que marcaron trascendentalmente el trabajo realizado en el año 2009.



## **Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio**

Al finalizar el año 2009 la empresa presenta un resultado desfavorable por tercer año consecutivo

La empresa a lo largo de este periodo a enfrentado problemas de iliquidez, los mismos que han sido resueltos gracias a la gestión realizada por sus accionistas, los mismos que consideran que estos tres años han sido un periodo para adquirir experiencia y enfocar objetivamente a la empresa hacia el rumbo a seguir.

## **Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico**

No se generaron Utilidades

## **Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.**

Económicamente los resultados incidieron en nuestra empresa negativamente, por tercer año consecutivo, ocasionando que nuestras estrategias deban cambiar drásticamente.

Para el año 2010, se recomienda a la Junta General que el Plan de Negocios sea enfocado hacia la apertura de nuevos mercados.

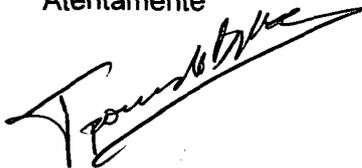
Rusia España y Europa son destinos interesantes, en cuanto a su apreciación de calidad de la flor ecuatoriana, precios y variedades.

Ingresar al mercado nacional, a través de la distribución minorista a florerías y distribuidoras provinciales.

Ampliar la gama de productos ofertados, incluyendo adicionalmente a las rosas, flor de verano, clavel, calas y demás productos desconocidos por los clientes.

Una vez que estos tres años han alimentado nuestra experiencia y conocimiento del manejo de clientes y producto, consideramos que en el año 2010 será el periodo adecuado para la recuperación de la empresa.

Atentamente



Gonzalo F. Baca Cobo

Presidente del Directorio

