

## Informe de Gerente de Camelipol S.A año 2010

Quito 10 de Marzo de 2011

Cumpliendo con las normas legales tanto de los estatutos de la compañía como de la Superintendencia de Compañías me es grato dar el siguiente informe de Gerencia.

Para el Ecuador el año 2010 fue un año de crecimiento moderado de la economía, el PIB tan solo alcanzo un 3% de incremento, que comparado con otros países de Latino América ha sido uno de los más bajo de la región. El alto precio del petróleo, principal recurso no renovable del país, ha hecho que el gobierno incremente su inversión en infraestructura de carreteras, salud y educación al mismo tiempo que acelere el gasto corriente inflando la burocracia y los subsidios. Toda esta inversión y gasto a hecho que el flujo de dinero circule por todo el país dando un cierto bienestar económico a nivel nacional a pesar de que la inversión tanto privada como extranjera que es la fuente principal de crecimiento de una economía ha sido casi nula.

Para Camelipol S. A. fue un año muy importante ya que desde mediados del año paso a ser de simple proveedor de servicios a florícolas extranjeras, a exportador de flores. Se consiguió concretar acuerdos con pequeños floricultores para que nos venda la flor y nosotros procesarla y exportarla con nuestra marca Absolute. La estrategia de hacer este giro del negocio es poder crear nuestra propia marca con flores de pequeños floricultores que si bien conocen bastante del cultivo de rosas produciendo buena calidad no tienen ni el conocimiento ni la liquidez ni la infraestructura para exportar.

Todo este cambio produjo un incremento en los gastos y la inversión que si bien no producen ganancias sino al contrario perdidas estamos encaminando a la empresa para que tenga su propio marca y calidad ante sus clientes a nivel mundial.

Las exportaciones del año 2010 fueron \$148.330 dólares la utilidad bruta fue de \$15.669 dólares tan solo el 11% de las ventas. El bajo porcentaje de la utilidad bruta se debe principalmente a que se buscó introducirse a un mercado nuevo para la empresa y que nuestros clientes prueben la calidad de nuestra flor y servicio.

Los gastos totales ascendieron \$38.297 dólares dando como resultado neto una pérdida de \$22.627 dólares. Si bien está perdida es muy considerable con respecto a las ventas y al patrimonio tenemos que pensar es la única forma de darnos a conocer en el mercado para que en futuros años podamos reversar estar pérdidas para obtener buenas utilidades.

Para el 2011 de acuerdo a la las perspectivas del gobierno y de algunos analistas económicos el crecimiento de la economía va a superar el 5% del PIB por lo tanto el flujo de dinero del país va hacer similar o superior al año 2010, el gobierno posiblemente va a seguir con su inversión en carreteras, salud, educación e incrementara el gasto corriente. El petróleo va a tener un ligero



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

24 ENE. 2012  
OPERADOR 16  
QUITO

incremento de precios dada la demanda mundial posiblemente el gobierno busque nuevas formas de incrementar los impuestos.

En resumen va hacer un año bastante bueno para el Ecuador porque habrá bastante flujo de dinero.

La economía mundial parece entrar en una recesión especialmente en Europa. Los Estados Unidos posiblemente tope fondo y comience a crecer moderadamente su economía. China y los países asiáticos posiblemente van a seguir con sus altos crecimientos.

Todo este panorama tanto nacional como mundial incide tanto positivamente como negativamente para el crecimiento de nuestra empresa.

Los objetivos principales para este año son:

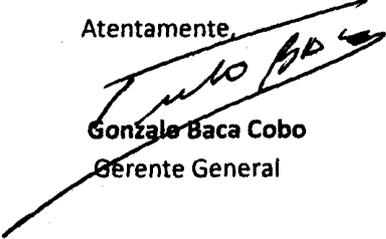
1. Concretar más alianzas estratégicas con nuestros proveedores
2. Mejorar nuestra calidad de flor con controles eficientes a nuestros proveedores
3. Mejorar nuestros procesos de pos cosecha
4. Incrementar nuestro abanico de clientes
5. Dar a conocer nuestra marca Absolute como producto de alta calidad, de garantía, entregas a tiempo y con precio justo.

Tomando en cuenta estas consideraciones se ha presupuestado vender \$700.000 dólares con una utilidad bruta del 30% ósea \$210.000 dólares y un gasto de \$250.000 teniendo como perdida del año \$40.000 dólares en el año 2011.

Ustedes señores accionistas, se preguntaran por que se presupuesta una pérdida, la respuesta a esta pregunta es por qué este año va hacer de siembra esto quiere decir que invertiremos mucho esfuerzo para dar a conocer nuestra flor nuestra marca y nuestro servicio a nivel mundial y esto tiene un costo. Para el 2012 estoy seguro ya podemos cosechar de esta inversión.

Con esto agradezco la confianza y la ayuda que me han dado y no duden que daré todo de mi parte para que la compañía en un futuro cercano la empresa pueda darles una muy buena rentabilidad sobre su inversión.

Atentamente,

  
Gonzalo Baca Cobo  
Gerente General

