Quito, 31 de Marzo de 2011.

Señores de la Junta Universal de Accionistas.

Ciudad.

De mi consideración:

Me corresponde a mí, en calidad de Gerente General de la compañía, dar el informe gerencial del 2010.

Siendo siempre uno de nuestros objetivos principales, se logro en el transcurso de este año, consolidar algunas cuentas de clientes en el exterior así como iniciar negociaciones con nuevos clientes e iniciar ventas a estos. Nuestros despachos más importantes fueron a Chile y a Europa, específicamente a Holanda y a Italia.
Consolidamos la relación con nuestros clientes en Chile e iniciamos una positiva relación con mucho potencial en Brasil.
Ensayamos también con nuevos clientes ubicados en el Caribe y Canadá, siendo este ultimo el más constante e importante por estar en un país poco tocado por la crisis mundial que nos aqueja.

El año 2010 fue un año de crecimiento constante. La empresa se expuso a los potenciales clientes mundiales y esto termino en ventas realizadas. La calidad de estas ventas por el momento ha sido buena. Los tiempos de crédito aunque largos se cumplen en su mayoría, con una clara excepción. Las ventas a Europa, Italia y Holanda, están retrasadas más de lo normal y esto requiere que se tomen decisiones de manera puntual.

Se logro la diversificación de mercados y creemos que esto nos protege aun mas contra el bajón económico que empezó en el 2008 y aun trasciende en nuestras actividades. Estados Unidos y Europa son los principales destinos de ventas de nuestros productos a nivel nacional, fue por eso para nosotros clave priorizar ventas al cono sur y lograr consolidarnos en mercados alternativos como el Caribe y Canadá.
Estamos convencidos que optar por este mercado alternativo fue una decisión muy acertada la cual nos permitió crecer de manera lenta pero sin las consecuencias de los bajones financieros de los mercados comunes de nuestro sector como son Estados Unidos y Europa.

Las negociaciones con nuevos clientes se encuentran ya bastantes avanzadas por lo que confiamos que el 2011 será un año de mayor crecimiento y beneficio para nuestra empresa. El único problema latente y al cual le urge que la empresa tome una decisión es la venta a Europa a los destinos antes mencionados que se encuentran atrasados en sus pagos. Tenemos muchos proveedores molestos y tenemos problemas comprando producto para otros clientes debido a estos atrasos, por suerte para la empresa el capital que ha ingresado debido a ventas a terceros a ayudado a cubrir los huecos que han ido creciendo debido a esta falta *de pagos. Seguiremos trabajando arduamente para cobrar lo antes posible esta cartera de manera firme* y buscaremos aumentar las ventas a otros clientes para poder protegernos ante cualquier eventualidad.

En la parte comercial el principal avance fueron las gestiones en el mes de marzo para tratar de ingresar directamente a florerías en Canadá, se espera tener resultados a mediados del 2011, esto se traduciría en ventas con mayor margen de ganancia puesto que llegaríamos mucho más cerca del consumidor final y lograríamos ingresos más interesantes para la empresa.

Esto es cuanto puedo informar acerca de lo ocurrido en el año 2010.

Esperando que el año 2011 sea un ano de crecimiento y prosperidad para la empresa, me despido reiterándoles mis sentimientos de agradecimiento y gratitud.

Muy atentamente,

Fernando Munoz Cuesta
1713445516