

Quito, 13 de Marzo de 2013.

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 de lo transcurrido durante el 2012.

El periodo 2012 ha estado marcado por la incursión en nuevas líneas de negocio como se propuso en el informe del año anterior, todo esto con el fin de diversificar nuestro trabajo y alejarnos un poco de la representación de clientes en el mercado de flores. La representación de clientes para asistirles en encontrar flor en el mercado nacional y colombiano sigue siendo el principal rubro de ventas que sostiene nuestro accionar diario pero este ha bajado drásticamente desde la decisión del año pasado de abandonar el objetivo de crecer en este rubro. Hoy por hoy nuestras operaciones se centran en Chile y Corea del Sur. Durante nuestras operaciones del 2012/13 hemos seguido re-negociando las deudas que tenemos con acreedores incurridas en el periodo 2010 por ventas realizadas sin garantía alguna a Francisco Enríquez. El pago de las deudas va por buen camino y prácticamente hemos saneado la mayor parte de las cuentas, los acreedores están tranquilos, me satisface informarles este particular pero aún queda mucho por hacer.

Dentro de nuestra búsqueda por nuevas líneas de negocio para la sustentación de la empresa vimos varios caminos; producción agrícola, importación de maquinaria agrícola y un portal web agrícola. Al final de varias pruebas, estudios y conversaciones con personas conocedoras de estos campos nos decidimos por los últimos dos. Al momento hemos realizado exitosamente tres importaciones de pequeña maquinaria y además hemos accedido a una representación de la casa comercial italiana Grillo Spa. Contamos con un distribuidor oficial en Lasso, Cotopaxi el mismo que será también el taller oficial de la marca.

La otra línea de negocio que está directamente relacionada con la anterior es el portal web Agroscopio.com. Este es un portal innovador, eficiente y contrario a todo lo que existía en el mercado ecuatoriano. Es una herramienta útil y funcional para que las empresas den a conocer sus productos y servicios a nivel nacional y

TC&L TRADING COMMERCE AND LOGISTICS S.A.

se posicionen como líderes en sus respectivos campos de acción. El portal se lanzó al aire durante el mes de octubre y conto con la dirección del Ing. Jose Zamora como programador. Jose participo activamente en la creación de plusvalía.com y multitrabajos.com por lo que confiamos plenamente en su trabajo pero debemos constantemente seguir mejorando el portal y abordarlo desde otras perspectivas para que cada día sea mejor. Al momento contamos con la participación de varias empresas y nuestro objetivo por el resto de este 2013 es la incorporación mensual de una empresa más y llegar a las 5000 visitas al portal por mes.

Nuestro futuro continúa en reforzar estas nuevas líneas de negocio y crecer nuestros volúmenes de venta, abriendo mercado. Solo esto permitirá crear ingresos para el bienestar de nuestros accionistas y para poder seguir pagando a nuestros acreedores.

Esto es cuanto puedo informar acerca de lo ocurrido en el año 2012.

Esperando que el año 2013 sea un año de crecimiento y mejoras para la empresa, me despido reiterándoles mis sentimientos de agradecimiento y gratitud.

Muy atentamente,



Fernando Muñoz Cuesta
1713445516
GERENTE

