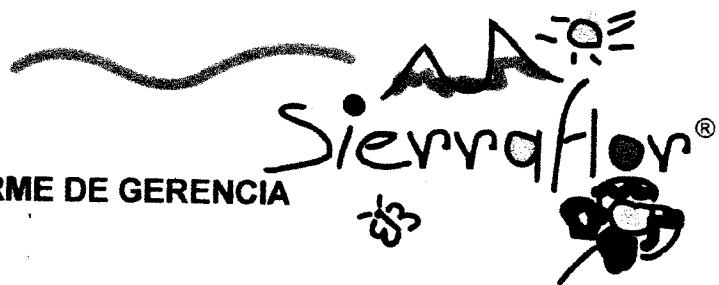


## INFORME DE GERENCIA



A los miembros del Directorio y Accionistas de SIERRAFLOR CIA. TDA.

En mi calidad de Gerente General de SIERRAFLOR CIA. LTDA., presento a consideración de ustedes el informe económico y de actividades correspondiente al periodo 2014.

### CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

La calidad que ha caracterizado a la flor de la Compañía se ha seguido manteniendo, gracias al aporte de la Gerencia Técnica, con el debido apoyo que le he brindado desde la Gerencia General.

El precio promedio por tallo exportado en el año fue de 0.36 que con respecto al año 2013 ha caído en 0.02 centavos. Las expectativas globales en ventas no fueron cumplidas, pese a eso se logró cubrir los costos generados en el período.

Debido a esto, los resultados de SIERRAFLOR, presenta una pérdida del ejercicio por USD\$ \$ 151,739.79 dólares americanos.

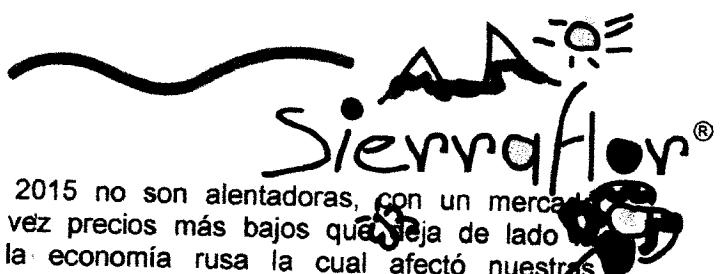
### CUMPLIMIENTO DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

Debo manifestar, que toda mi gestión, ha estado siempre dentro de las normas legales, estatutarias y reglamentarias, así como dentro de las resoluciones de las Juntas de Accionistas y Directorio

### SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

Como resultado de un año económico inestable en producción y con una inflación que afectó a los costos, ha ocasionado una pérdida considerable. A esto sumado la constante inestabilidad de precios de mercados internacionales, SIERRAFLOR presenta una pérdida de USD \$ 151,739.79 dólares americanos. No acorde con los resultados esperados.

En cuanto al monto vendido neto, en el año 2014 ascendió a USD \$ 2'756,226.25 es decir se obtuvo un crecimiento del 6.66%.



Las perspectivas para el año 2015 no son alentadoras, con un mercado internacional que busca cada vez precios más bajos que deja de lado la calidad. La inestabilidad de la economía rusa la cual afectó nuestras exportaciones, la eliminación de las preferencias arancelarias con el Gobierno de los Estados Unidos de América ha ido golpeando a nuestras estructuras.

Es por estas razones que debemos tomar una nueva estrategia de producción y comercialización impulsando el uso de productos orgánicos en nuestros cultivos, con lo cual aportamos a la conservación del medio ambiente y que además nos permitiría darle un valor agregado a nuestra flor de exportación.

El cambio de variedades por variedades premium siempre será un estímulo para nuestros clientes, por lo cual está previsto realizar la adquisición de 6 nuevas variedades.

Es todo cuanto puedo informar a los señores Accionistas, y Miembros del Directorio, no sin antes aprovechar la oportunidad para agradecer por la confianza depositada en mi persona.

Quito, 17 de marzo de 2015



TATYANA TREPP

Gerente General