

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA
FLORAL TECH CIA. LTDA.
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2015**

Señores Socios,

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de la compañía, presento a consideración de esta Junta General de Socios, el Informe de Labores correspondiente al ejercicio económico del año 2015.

ENTORNO ECONOMICO DE LA COMPAÑIA.

Sector real.- La actividad económica en 2015 continuó mostrando la tendencia de desaceleración comenzada en 2012. Al cierre de este año, se registró un crecimiento del 0,4%, en contraste con el crecimiento del 4% registrado al cierre del 2014. Esta baja en la variación del PIS a precios constantes significó una reducción del 1,1% del PIS por habitante. Este resultado corresponde a la tasa de expansión más baja registrada en el país desde 2009.

Ecuador experimentó un declive de los ingresos petroleros de 1,5 puntos respecto al PIS, mientras que los ingresos tributarios del Estado se elevaron marcadamente (1,0 puntos del PIS).

Por otro lado, la recaudación aduanera registró un aumento de más del 50% este año, producto de la aplicación de una sobretasa arancelaria en marzo de 2015.

En abril se aprobó la Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar, que reformó el Código de Trabajo e implantó medidas como la eliminación del aporte del Estado del 40% a pensiones jubilares, el techo a las utilidades de los trabajadores (que no podrán exceder 24 salarios básicos unificados), la mensualización de décimos, entre otras.

Sector externo.- Por otro lado, la deuda pública aumentó de manera considerable. Para febrero, la deuda pública (interna y externa) llegó a sumar 31 086,6 millones de dólares, que representó 30% del PIS. Para marzo, el endeudamiento ascendió a 37% del PIS, siendo el techo legal 40%. De ahí, se cerró el 2015 con un saldo en cuenta corriente como porcentaje del PIS del -2,1% (teniendo como valor de cierre del 2014, -0,6%).

El crudo sufrió una depreciación importante este año. El 1 de enero de 2015, el barril de petróleo costaba USO 52,69 Y para el 1 de enero del 2016 este costaba USO 37,04.

Esto nos muestra que, a lo largo del año, el crudo perdió el 29,7% de su valor reduciendo así de manera significativa el nivel general de ingresos del sector público.

Paralelamente, el precio del dólar aumentó con relación al euro, lo que generó una pérdida de competitividad internacional de los productos ecuatorianos destinados a exportación. El 1 de enero del 2015, 1 euro valía USO 1,2104. Para el cierre del

año,1 euro valía USD 1,0860. Esto es, el dólar ganó 10,3% de su valor en el 2014. Como consecuencia inmediata, la liquidez en el país se redujo.

En respuesta a esto, el gobierno implementó salvaguardias a los productos importados con el fin de evitar la salida de capitales del país y conservar un flujo interno de capitales suficiente para no entrar en recesión, lo que perjudicó directamente a las importaciones y encareció la vida dentro del país.

Finalmente, el peso colombiano se devaluó alrededor del 40% y el nuevo sol peruano se devaluó en 6,4% de su valor en el 2014, provocando una fuerte pérdida de competitividad de las exportaciones ecuatorianas. Adicionalmente resultó conveniente para muchos ecuatorianos hacer sus compras en los países vecinos, generando una importante salida de divisas y por ende una reducción dramática en la actividad comercial interna del Ecuador.

GESTION OPERACIONAL.

La gestión operacional en términos generales mantuvo apego a la misma línea estratégica adoptada por la compañía en esta área.

A inicios de año la infraestructura creció para dar alojamiento a la operación de la carga de nuevos clientes. Se incrementó un área permanente de 300 m², que incorporó 1 cuarto frío y 3 muelles adicionales, para completar un total de 1800 m² operativos, 4 muelles de despacho y 11 muelles mixtos de recepción/despacho.

A finales de año se decidió optimizar las áreas operativas, y se amplió los cuartos fríos existentes en 180 m² adicionales, que fueron tomados del área de recepción de carga y de las oficinas operativas iniciales.

Para conseguir mejores eficiencias operativas, se implementó un sistema de recepción por lotes, manteniendo el proceso de pesaje de la carga, que se ha constituido en un importante valor agregado para los clientes.

En relación a las operaciones de transporte de la carga, se adquirió a finales de año un trailer, cabezal y furgón refrigerado, con el fin de mejorar la eficiencia operativa del proceso de transporte. El plan global a corto plazo, a ser completado en el año 2016, es adquirir uno o dos furgones refrigerados adicionales, con lo cual se obtendrá la meta de eficiencia planteada.

El concepto de trabajo por procesos ha continuado siendo un eje fundamental en la gestión operativa de la compañía, habiendo también contribuido a lograr una prestación de servicios satisfactoria para los clientes de la compañía durante todo el año.

Otra política importante para la gestión operacional ha continuado siendo el permanente desarrollo del software de la compañía, que ha permitido un desempeño operativo confiable, consistente y cada vez más customizado de acuerdo a las necesidades de los clientes de la compañía.

Las instalaciones especializadas para el procesamiento de carga, su redimensionamiento y-racionalización, los conceptos de trabajo por procesos, la base y el desarrollo informático y el equipamiento especializado han continuado siendo factores de infraestructura y de estructura sumamente importantes para la

prestación de un servicio diferenciado y de alto valor agregado para los clientes de la compañía.

GESTION COMERCIAL.

En términos generales la relación con los clientes, tanto antiguos como nuevos que conforman la base comercial de la compañía, se ha mantenido en términos satisfactorios; si bien ha sido necesaria una gestión intensa, así como la implementación de políticas tarifarias y operacionales flexibles, a fin de mantener la fidelidad de los clientes, y la consiguiente estabilidad comercial de la compañía.

Es importante destacar que durante este año se hizo presente, de manera agresiva, la competencia para Floraltech, proveniente principalmente de agencias de carga con capacidades instaladas ociosas de cuartos fríos, y recursos igualmente subutilizados de personal y transporte. La política seguida para contrarrestar a esta competencia ha sido la flexibilización de tarifas, sustentada siempre en los estándares de servicio de la compañía, que ventajosamente se han mantenido en muy buen nivel.

Respecto al crecimiento comercial de la compañía, se puede anotar:

- Crecimiento interno de los clientes.- En este año los clientes de la compañía crecieron un 27% en comparación con sus volúmenes registrados en el año 2014. Este gran crecimiento se explica debido a un crecimiento moderado de los clientes "antiguos" de la compañía, sumado al aporte, este año ya permanente, de los nuevos clientes que se incorporaron a mediados y a finales del año 2014.

- Crecimiento de nuevos clientes.- En relación a este aspecto, en realidad hubo un decrecimiento en el número de clientes de la compañía, debido a la salida de la agencia Supply Chain Solutions de UPS, que optó por un esquema de entrega directa a la aerolínea, dado su bajísimo nivel de consolidación para sus embarques. En cuanto tiene que ver con la distribución de la ventas entre los clientes de la compañía, se ha conservado un saludable 50%-50% entre el principal cliente de Floraltech y el resto de clientes de la empresa.

Respecto a los proveedores estratégicos de la compañía, específicamente en relación al transporte de carga, en cumplimiento de la estrategia planteada para este año, se amplió la base de proveedores a dos empresas, con lo que se consiguió buenos resultados comerciales, un mejoramiento en la calidad del servicio, y una disminución del riesgo comercial en esta área estratégica de la prestación de servicios de la compañía.

GESTION LABORAL.

Se ha continuado durante este año con la aplicación consistente de políticas en temas como el transporte de personal, la alimentación, la estandarización de los esquemas de compensación, la duración de la jornada laboral, etc. Los resultados obtenidos han sido satisfactorios y se han reflejado en una menor rotación de

personal, en la disminución del ausentismo, en el mejoramiento de la puntualidad, en la disminución de errores en el trabajo, y en un clima laboral saludable.

Los temas de Seguridad Laboral y Salud Ocupacional han sido convenientemente gestionados; si bien no se encuentran aún funcionando de manera óptima, siendo esta una asignación pendiente para el año 2016.

GESTION DE LA CALIDAD.

En este ámbito se ha conseguido las metas que la administración de la compañía se trazó para este año, habiéndose obtenido como resultado una importante disminución del índice de errores operativos, y de sus correspondientes costos.

Adicionalmente la compañía consiguió de manera muy satisfactoria la re-certificación BASC, que traspasando los límites de ser un sistema de gestión en materia de seguridad, se ha constituido para la compañía en un sistema de gestión integral desde el punto de vista de la calidad.

GESTION FINANCIERA.

Los resultados de la gestión financiera realizada por la Gerencia durante el año 2015 están reflejados en los estados financieros finales que se adjuntan como Anexo del presente informe; así como en los índices financieros correspondientes.

Basados en esta información, se puede mencionar los siguientes como puntos destacables de esta gestión financiera:

Liquidez.- La compañía presenta un índice de liquidez de 1.13 (1.37), lo cual da cuenta de una liquidez saludable de la compañía. El capital de trabajo de la compañía es de \$ 36.008,75, lo cual es razonable para cumplir con las obligaciones de corto plazo y mantener el giro del negocio.

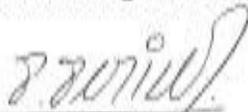
Endeudamiento.- El endeudamiento de la compañía, calculado como la relación entre pasivo total respecto del activo total es de 0.69 (0.64), lo cual continua siendo relativamente alto para una PYME; sin embargo, si se analiza la composición del pasivo de largo plazo, se puede ver que una importante porción de este rubro corresponde a préstamos que los accionistas han realizado para viabilizar el arranque y funcionamiento de la empresa. Considerando esta naturaleza, si estos pasivos no son tomados en cuenta para determinar el endeudamiento de la compañía, se obtiene un índice de deuda del 0.50 (0.46), que resulta ya muy adecuado para una PYME.

Rentabilidad.- Conforme se predijo en el informe del año 2014: "...de no presentarse factores imprevistos muy negativos, se prevé que Floraltech generará utilidades de acuerdo a las expectativas inicialmente previstas en el proyecto que le dio origen". Efectivamente, la rentabilidad de la compañía en este año 2015, expresado como resultado neto del período es de \$ 50.179,77. Esta utilidad viene a poner por primera vez en números azules los resultados acumulados de la compañía desde su creación, situándolos en \$ 13.848,90.

Temas impositivos.- El impuesto a la renta que la compañía causó durante el año 2015 es de \$ 10.885,64; mismo que ya ha sido cancelado con los anticipos pagados a lo largo del año, quedando adicionalmente crédito fiscal a favor de la compañía.

- En relación a este último punto, una gestión destacable en el tema impositivo fue sin duda la efectiva recuperación del crédito tributario por anticipos pagados de impuesto a la renta generados en el año 2013, por el valor de \$ 18.666,75; lo cual deja además abierta la puerta administrativa con el ente de rentas para la realización de trámites similares correspondiente a los posteriores períodos fiscales.

Para finalizar, la Gerencia de la compañía deja constancia de su reconocimiento al apoyo brindado por los socios de la empresa durante este período para la realización de su gestión administrativa.



Quito, Abril de 2016.

Ing. Pablo Javier Padilla Muirragui, MBA
Gerente General
Floraltech Cia. Ltda.

