

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA
FLORALTECH CIA. LTDA.
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2016**

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 2016.

GESTION OPERACIONAL.

La infraestructura operativa continuó siendo la misma que al finalizar el año 2015, a pesar del decremento del volumen de carga de los clientes durante este año. Se espera que el siguiente año el área operativa tenga una mejor ocupación y se vuelva por tanto más eficiente.

De acuerdo a lo planeado para las operaciones de transporte de la carga, se adquirió a principios de año un segundo 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 2017, 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.

Durante este año se mantuvo 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 comportamiento comercial de la compañía, se puede anotar:

- Decrecimiento interno de los clientes.- En este año los clientes de la compañía decrecieron un 8% en comparación con sus volúmenes registrados en el año 2015. Este decrecimiento se explica debido a la pérdida de clientes importantes de los clientes directos de Floraltech, a pesar de que la compañía flexibilizó sus tarifas para poder retenerlos.

- Crecimiento de nuevos clientes.- No ha habido movimiento en este sentido; es decir no ha sido posible atraer nuevos clientes a la compañía, pero, a su vez, se ha logrado retener a los clientes antiguos.

En cuanto tiene que ver con la distribución de la ventas entre los clientes de la compañía, se registró una relación de 54%-46% 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, se deterioró el esquema de mantener dos proveedores, y finalmente se quedó con uno sólo, más la capacidad propia de transporte.

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 2017.

GESTION DE LA CALIDAD.

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.

A pesar del esfuerzo sostenido realizado por la administración de Floraltech para lograr una operación libre de errores operativos importantes, se ve la necesidad de tomar medidas financieras compensatorias que garanticen la continuidad operativa de la compañía en el caso de que se presenten contingentes operacionales, debido, por ejemplo, al manejo de nuevos productos, cuyo know how aún no es de dominio del personal de Floraltech.

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.

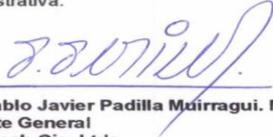
Basados en esta información, se puede mencionar los siguientes como puntos destacables de esta gestión financiera:

Liquidez.- La compañía presenta un índice de liquidez de 1.27 lo cual da cuenta de una liquidez saludable de la compañía. El capital de trabajo de la compañía es de \$

89.112.05, 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 0.70, lo cual continúa 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 ya muy adecuado para una PYME.
- Cartera.- Durante este año se ha incrementado notablemente los Días de Cartera, lo cual da cuenta de un deterioro en la capacidad de pago por parte de los clientes de la empresa. El índice correspondiente ha subido de 46 en el 2015 a 67 en el 2016. Esto ha obligado a esta Gerencia a tomar medidas financieras compensatorias para precautelar el funcionamiento futuro de la compañía.
- Rentabilidad.- Los resultados del período arrojan una ganancia neta de \$ 14.200.26, lo cual es relativamente bajo para las expectativas de los accionistas. Sin embargo es necesario considerar que se creó reservas importantes por contingentes operativos y de cartera, que son plenamente justificables, dado los riesgos que la empresa afronta en estos aspectos; pero que, como es de suponer, supusieron la disminución de las ganancias netas de la compañía.
- Temas impositivos.- Acogiéndose a las exenciones tributarias propuestas por el COPCI, se ha reportado en cero el valor del impuesto a la renta para este año 2016; y adicionalmente se ha iniciado la gestión para recuperar el impuesto a la renta pagado indebidamente por el período 2015. Se espera que estas gestiones ante el Servicio de Rentas Internas sean positivas.

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.



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

Quito, Abril de 2017.