

INFORME DE GERENCIA

Quito, a 05 de Julio del 2017

Señores Accionistas:

A continuación cumplo con mi deber de presentar el informe anual de actividades, correspondiente al ejercicio económico del 2016.

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

Las actividades realizadas durante el año 2016, no me han permitido cumplir con todas las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, en cada una de las áreas y voy a exponer las razones para dicho resultado.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Los objetivos propuestos en el año 2016 no pudieron ser cumplidos en su totalidad. En primer lugar el objetivo de tener una poscosecha para procesar flor fresca y comercializarla, solo se pudo mantener hasta mediados del mes de diciembre, fecha en la cual se dio por terminada esta parte del negocio, por no presentar los resultados esperados y representar grandes pérdidas para la compañía.

El proyecto e investigación de preservación de tallos y follajes concluyó de manera satisfactoria, habiéndose adquirido los conocimientos necesarios que nos permiten tener un futuro alentador sobre dicho negocio. Se consolidó la relación con un cliente del exterior que tiene un gran potencial de crecimiento para nuestro negocio y se realizaron las primeras exportaciones. Tuvimos los mejores comentarios de calidad.

HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO

En este año tuvimos la renuncia y salida de nuestro gerente, accionista y gestor del negocio de flor fresca Miguel Angel Montoya, quien en el mes de Julio nos dio a conocer su decisión por motivos personales, dejándonos comprometidos en un negocio del cual poco conocíamos y el cual nos ocasionó serios problemas. La falta de conocimiento de los clientes y poca seriedad de los proveedores de flor fresca hizo que se cometan errores que costaron dinero, e hizo que este negocio, de compra, procesamiento y venta de flor fresca, no sea viable para esta compañía.

El proyecto del nuevo producto de tallos y follajes preservados a partir del mes de Agosto empezó a estabilizarse con las pruebas y resultados de todas las variedades analizadas. Los equipos se pusieron a punto y se consiguió proveedores de flor serios (materia prima), para sacar adelante este proyecto; pero al tratarse de un producto nuevo en el mercado ha sido necesario realizar varias pruebas para

obtener un producto de excelente calidad, que supere las expectativas y nos ponga en mejor posición que la competencia.

Dando cumplimiento a la Resolución de la Superintendencia de Compañías No.SC.Q.ICLCPAIFRS.11.01 emitida el 12 de Enero de 2011, y publicada en el registro oficial del 27 del mismo mes los estados financieros de Cortados al 31 de diciembre de 2016, han sido preparados de acuerdo a la normativa contable NIIFS para Pymes.

SITUACION LABORAL Y ADMINISTRATIVA

Las relaciones patronales, son de vital importancia, buscando siempre el bienestar y respeto con cada una de las personas que laboran en la empresa, las mismas que se fundamentan en las Leyes vigentes del país principalmente en el Código de Trabajo. Durante éste nuestro primer año de operaciones y habiendo decido acabar con el negocio de la flor fresca, quedamos con 5 personas laborando, personal que esta comprometido con los nuevos retos.

El señor Miguel Angel Montoya, en calidad de gerente y representante legal hasta el mes de Agosto, no acató la orden de dar por terminada la relación laboral con la señorita Grace Espinosa antes del cumplimiento de su periodo de prueba y le despidió sin consentimiento el día 21 de Julio. Esto podría generar en el futuro una demanda por parte de la señorita Grace solicitando la indemnización por el despido.

El señor Miguel Angel Montoya, no entregó a la nueva administración la documentación del periodo comprendido entre Abril-Agosto, fecha en la cual estuvo a su cargo. Muchos documentos se perdieron, carpetas del personal, facturas, etc., ocasionando esta situación un problema para la administración entrante.

La experiencia obtenida durante el periodo del año 2016 en el campo de las flores frescas, es que no se puede tener un buen negocio sin tener proveedores comprometidos y que cumplan con sus compromisos de entrega de flor a tiempo, la informalidad en este campo es total. Los productores informales de flor, cuando el mercado esta bajo aparecen con toneladas de flor y por supuesto los clientes no están necesitando producto adicional, ya que se encuentran lo suficientemente abastecidos, contrario cuando el mercado esta demandando flor, los productores informales venden al mejor postor y dejan sin producto a los clientes regulares.

Esta situación NO ocurre con el mercado de las flores preservadas que manejan precios establecidos durante todo el año, y los abastecimientos para estos clientes son de manera regular. No existe mucha oferta con este producto y las negociaciones con los clientes son a mediano y largo plazo, una vez se consolide la relación y la calidad del producto.

Por estas y muchas mas Razones, salimos del negocio de la flor Fresca y nos vamos a consolidar únicamente en el NEGOCIO DE LA FLOR PRESERVADA.

SITUACION FINANCIERA

Al cierre del ejercicio del 2016, los resultados del ejercicio reflejan una pérdida de US\$34.331,85, dada principalmente por bajas ventas de flor fresca comprendido entre Abril y Diciembre, vale la pena resaltar que la mayor parte de la pérdida de este año se debe a los altos costos de producción y mal manejo en los inventarios.

El total de activos al 31 Dic. 2016 fue \$ 45009.90, el total de pasivo al 31 de Dic. 2016 fue \$ 78541.75, el patrimonio al 31 Dic. 2016 \$-33531.85.

METAS Y OBJETIVOS PARA EL SIGUIENTE AÑO

- Continuar con el proceso de preservación de flores, renovación de variedades, buscando las de mejor rentabilidad y aceptación en el mercado para satisfacer las necesidades y superar las expectativas de calidad de los clientes.
- Incrementar la participación en el mercado.
- Consolidar la calidad, búsqueda de nuevos mercados y clientes para poder ofrecer un producto de la calidad que nos haga posicionar en el mercado internacional de las flores preservadas.
- Reestructurar la deuda con nuestros acreedores y establecer plazos de pago acorde con el flujo de la compañía.
- Establecer negocios de largo plazo con nuestros proveedores de flor para consolidar un producto de excelente calidad, de tal forma que sea un negocio regular y no un negocio de temporadas.
- Analizaremos nuestros equipos y buscaremos mejorar la eficiencia en todos los aspectos para que los costos se ajusten a la rentabilidad esperada y la compañía sea viable en el largo plazo.
- Durante el 2017 a los equipos e instalaciones se les dará el mantenimiento adecuado para que se encuentren siempre en condiciones óptimas de operatividad y puedan cumplir con las necesidades de producción de la empresa.
- Los sistemas informáticos son fundamentales en los procesos de una compañía, por lo que se hace necesario se los reemplace para que la información sea integrada y cumpla con las necesidades de la administración mejorando el control.

Esperamos poder realizar todos los cambios planteados, para que sea un aporte efectivo en los procesos de administración, producción, comercialización, y desarrollo de la compañía.

Atentamente,



ANDRÉS FELIPE VIANA
GERENTE GENERAL

