

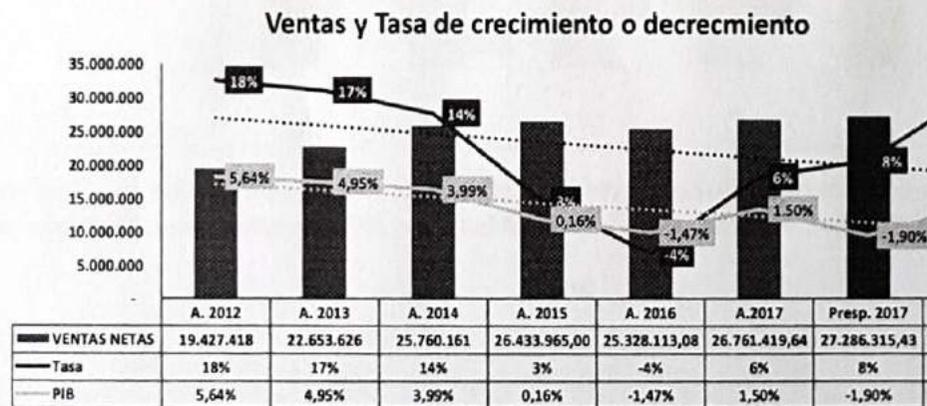
## Informe de Gerencia Floralp S.A. – Periodo 2017

Estimados Accionistas,

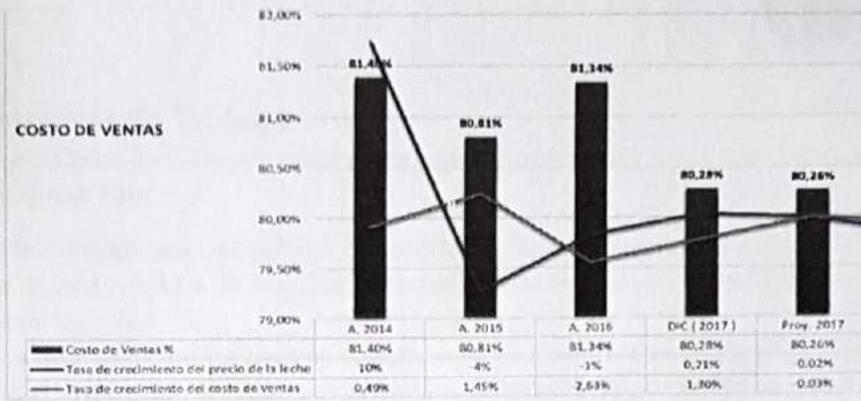
El año 2017 para Floralp ha sido caracterizado en general por el cambio de la gerencia general y de directorio, un crecimiento comercial respecto al 2016 y un control estricto de costos y gastos, que han generado un resultado acumulativo positivo. Estos objetivos, que se desglosarán a continuación, han sido posibles gracias al incansable esfuerzo y dedicación de cada uno de los miembros de Floralp.

### Resultados

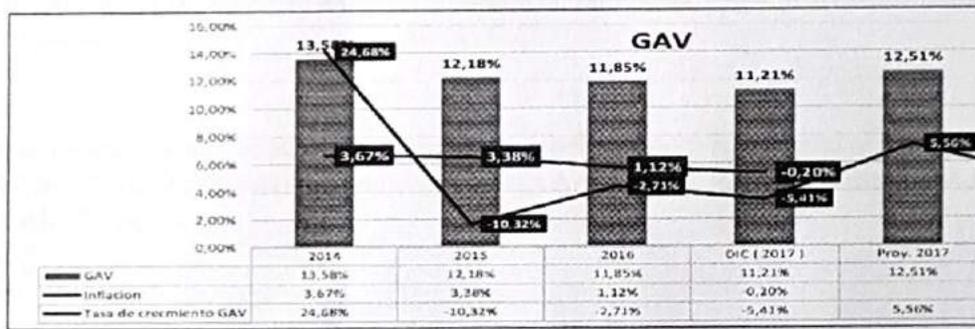
A nivel comercial, si bien no se alcanzó el volumen de venta presupuestado - se alcanzó el 96% - se ha obtenido un crecimiento con respecto al 2016 de 6%, por un total de 2.8 M USD. Esto corresponde a 4 veces más del crecimiento del PIB nacional (+1.5%).



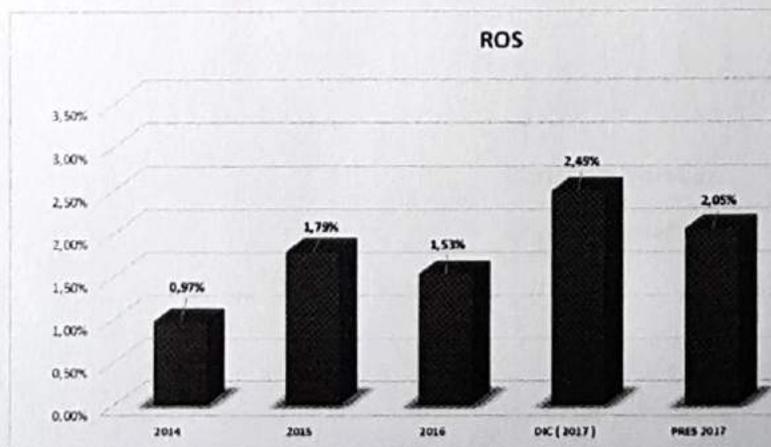
Con respecto al costo de ventas, el 2017 se cerró al 80% de la venta, el valor porcentaje más bajo de los últimos años y conforme a lo presupuestado. Este resultado se obtuvo a pesar de un ligero aumento del precio de la materia prima y gracias a un estricto control de los demás costos e iniciativas de mejora continua.



En cuanto a gastos de Administración y ventas, Floralp ha gastado menos del 2016 y menos de lo presupuestado, situándose al 11% de las ventas. Este resultado se ha obtenido gracias a un estricto control de gastos y a un insuficiente gasto de marketing.



Gracias al estricto control de gastos y costos, a pesar de no haber alcanzado el objetivo de ventas, la utilidad neta supera el presupuesto por 19% (utilidad Neta total 2017: 665.985,34 USD).



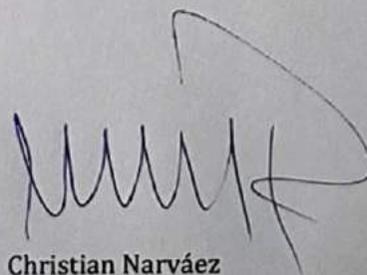
## Áreas estratégicas de Trabajo

Según lo comunicado en las últimas juntas, se ha trabajado en varias áreas con el objetivo de maximizar la utilidad Neta.

- Se ha reformulado nuestra política de crédito y cobranza, llegando a mejorar los índices de cartera bajando de 41 a 33 días. Sin embargo, queda mucho por hacer, sobre todo con la cartera de más de 1 año.
- La venta de activos improductivos avanza, pero de manera muy lenta, y los activos improductivos de mayor importancia quedan hasta la fecha sin poder ser vendidos.
- La focalización hacia el desarrollo de nuevos productos comienza a dar sus primeros resultados a comienzos del 2018, con los primeros productos como Provolone Ahumado, Salsas de Queso y Bebida láctea en el mercado. El actual calendario de innovación establece al menos un producto nuevo cada mes.
- El fortalecimiento del canal de cobertura con alianzas estratégicas sigue adelante con resultados positivos e indispensables para el alcanzamiento del presupuesto en 2018. El aumento previsto de portafolio y puntos de venta ha dado inicio en marzo 2018.
- El fortalecimiento de la línea UHT, indispensable para la estrategia del 2018, sigue adelante gracias a muchos esfuerzos técnicos y una considerable inversión. Si bien los primeros resultados positivos se ven, queda mucho por hacer. Este proyecto estratégico seguirá adelante por buena parte del 2018 o hasta lograr una estabilidad de la línea.
- La centralización de las plantas productivas en Ibarra sigue adelante y es indispensable para mejorar nuestra eficiencia y para limitar la inversión necesaria para cumplir todas las normas medioambientales. Este proceso ha comenzado en el último trimestre del 2017 y se concluirá aproximadamente en octubre del 2018. La gestión de las áreas productivas en este período transitorio ha sido muy difícil y seguirá siendo un reto hasta que el proyecto se haya concluido.

Estas e innumerables otras iniciativas que estamos sacando adelante han puesto mucha presión sobre la gerencia, las jefaturas y demás empleados de Floralp. A ellos va mi agradecimiento por su lealtad y esfuerzo hacia Floralp.

Atentamente,



Christian Narváez

Gerente General