

**INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS ACCIONISTAS DE
FLORELOY S.A.
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

1.- Entorno Empresarial

El Ejercicio 2019 inició con claras expectativas de mejora con respecto al ejercicio anterior aún cuando los factores externos que afectan el sector sigue repercutiendo en varios ámbitos de nuestra actividad.

Los últimos años, se han caracterizado por una creciente oferta de flor especialmente de rosas en todos los mercados, lo cual está incidiendo en una clara tendencia de baja de precios especialmente en los canales de distribución tradicionales. Por lo tanto nos vemos avocados a buscar, conseguir y tratar de consolidar nuevas alternativas en nichos de mercado de calidad.

El Mercado Ruso ha llegado a una estabilidad en cuanto a demanda pero con precios significativamente mas bajos que los usuales en años anteriores para ese mercado.

Los problemas que aún subsisten en nuestra actividad pueden detallarse como:

Falta de competitividad frente a nuestros principales competidores, especialmente Colombia, debido a los altos costos de producción y especialmente de la mano de obra comparados con los países vecinos (Colombia en la actualidad tiene un costo por hora de trabajo de casi el 50% del costo en Ecuador). Más aún si tomamos en cuenta que en nuestra estructura de costos los costos de mano de obra representan mas del 50 % del total.

Los mercados internacionales siguen buscando precios bajos, debido al incremento de la oferta exportable tanto del ecuador como de los demás países productores.

Se sigue incrementando el número de productores informales pequeños, los mismos que ofrecen precios bajos.

Falta de incentivos para promover la exportación de nuestro producto, el cual pese a ser considerado como el mejor, poco a poco va perdiendo terreno.

Por todo lo anterior Floreloy S.A. sigue con su estrategia de consolidación en los mercados y nichos comerciales que estén dispuestos a pagar mejores precios en función de la calidad del producto. Para lo cual se convierte en prioridad la optimización de procesos para mantener y de ser posible elevar la calidad del producto ofertado.

-

2.- Cumplimiento de Objetivos

Se cumplieron con los presupuestos aún cuando las condiciones de producción especialmente las climáticas no fueron de las mejores.

Se mantiene un riguroso control de gastos para paliar en algo la falta de competitividad, pero siempre mirando que no se afecte la calidad.

Se ha consolidado un programa de renovación de variedades, a fin de poder ofertar un producto novedoso en los mercados mas exigentes.

En el área comercial se puso mucho énfasis en mejorar la eficiencia comercial cuidando siempre de mantener los niveles de precios.

Se mantuvieron 13.5 Hts. en producción, tratando de que el programa de renovación afecte lo menos posible en el flujo de caja.

La capacitación y motivación a todos los niveles de la compañía fueron objeto de especial interés por parte de la Gerencia y el departamento de Talento Humano.

Se mejoraron los sistemas de manejo inteligente de la información a fin de poder contar con información mas confiable y oportuna para la toma de rápidas decisiones muy necesarias en las circunstancias en las que se desenvuelve el negocio.

Se ha continuado con la política de mejora de productividad y mantenimiento de los parámetros de calidad de la flor.

CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS

MERCADO	AÑO 2018	AÑO 2019
Estados Unidos	23 %	18 %
Europa	38 %	42 %
Rusia	30 %	30 %
Otros	9 %	10 %

Como acontecimiento extraordinario, se debe mencionar al para de actividades del mes de octubre, el cual tuvo fuerte repercusión en todas las actividades comerciales, especialmente en la florícola ya que en el caso de Flor Eloy se paralizaron las exportaciones por mas de 8 días, lo cual generó una importante pérdida de ingresos económicos que afectaron los resultados de la operación anual.

3.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas

Según lo dispuesto por la Junta General de Accionistas, Floreloy S.A. se procedió a actualizar las estrategias tanto productivas como comerciales.

Se planteó una revisión de las políticas de producción a fin de incrementar el número de tallos a ofrecer, en base a escoger variedades nuevas más productivas.

En el ámbito comercial se está permanentemente, explorando y buscando captar nuevos mercados especialmente los nichos que estén dispuestos a pagar mejores precios.

Se mantienen los programas de capacitación y de mejora del clima laboral, como herramientas importantes para el cumplimiento de los objetivos y mantenimiento de altos parámetros de calidad.

En general se cumplieron con las políticas y objetivos planteados por la Junta General de Accionistas

4.- Ambito administrativo laboral y legal.

En el ámbito laboral, se debe mencionar la reestructuración del departamento comercial con la finalidad de mejorar la gestión.

Se mantiene la certificación LA FLOR DEL ECUADOR promovido por Expoflores, en el cual Floreloy S.A. ha sido reconocida como una de las fincas con el mejor cumplimiento.

Así mismo mantenemos la certificación BASC a fin de mantener los parámetros de seguridad en nuestro negocio y la cadena logística.

Se consolidaron los procesos del sistema de gestión de Salud Seguridad y riesgos del Trabajo.

Se está cumpliendo a cabalidad con toda la normativa legal requerida por las autoridades.

5.- Situación Financiera de FLORELOY S.A.

El cuadro subsiguiente, muestra la gestión financiera del presente año:

Relación		2018	2019
Cuentas por Cobrar Recuperación en días		30	30
Proveedores Pagos en días		60	60
Venta en millones		3,371	3,419
Margen Bruto		21%	21%

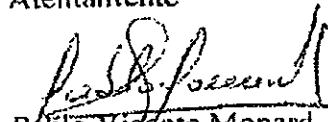
6.- Recomendaciones para el siguiente ejercicio económico.

Mantener y reforzar la política comercial, a fin de consolidar nuestra presencia en los diferentes mercados buscando siempre los nichos de mercados acordes a la calidad y precios de nuestro producto.

Se continuará con la política de optimización de costos, con la finalidad de lograr un adecuado nivel debido a los permanentes incrementos en los costos de producción a los que nos vemos abocados para poder mantener una adecuada relación entre ingresos-egresos.

Mejorar los niveles de capacitación para mejorar la comunicación e interacción entre las diferentes áreas con el fin de lograr consolidar un equipo de alto rendimiento que permita llegar con mayor facilidad al cumplimiento de los objetivos planteados.

Atentamente



Pablo Vicente Monard
REPRESENTANTE LEGAL
FLORELOY S.A.