

## **FISCELA FLOWER COMPAÑÍA LIMITADA**

### **INFORME DE GERENCIA**

#### **PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2015**

Dando cumplimiento a lo previsto en La ley de Compañías, al Reglamento de presentación de informes anuales a la Junta de Socios y a los Estatutos se presenta a continuación la siguiente información por parte de Gerencia General de la Compañía Limitada Fiscela Flower con Registro Único de Contribuyente número 1792070635001 ubicada en la Comuna San Esteban Parroquia Ayora Cantón Cayambe.

Como lo mencioné en el informe del año 2014, nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracteriza por las particularidades de la economía extranjera que en este año 2015 aún se ven afectadas por los sucesos económicos y políticos internacionales. Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre la situación de la Compañía en el 2015 y los aspectos sustantivos –que son previsibles- para el 2016, desarrollé los aspectos más destacables y que presento a continuación.

#### **ENTORNO ECONOMICO**

La crisis que aún enfrenta el inmenso país euroasiático por la caída del precio del petróleo y la devaluación del rublo, se ha traducido en que cada mes baje la cantidad de flores que el Ecuador solía exportar. Tomando en cuenta que este país era el segundo destino de las rosas ecuatorianas, no se trata de un problema menor justo cuando el Ecuador necesita aumentar sus exportaciones en un año marcado por la caída brusca del precio de su propio petróleo. En el 2015, el sector floricultor ha experimentado un leve crecimiento de sus exportaciones con respecto al 2014, según las cifras oficiales publicadas por el BCE; año en el que comenzó una fuerte caída de las mismas, sobre todo en el mercado ruso. A pesar de presentar un leve crecimiento del 2.7%, existen varios mercados que han tenido una fuerte caída, especialmente el que era el segundo mercado más importante, el ruso.

Por otro lado, la facilidad de devaluar la moneda por parte de nuestros principales competidores como Colombia y Kenia, nos situaban en una situación de desventaja, pues nuestras flores se comercializaban a precios mayores y se perdía competitividad en los costos de producción frente a estos países.

Nacionalmente, los Estados Unidos sigue siendo el principal comprador de flores con un 44% de las exportaciones, mientras que el mercado ruso representó un 15% según los datos del Banco Central. Pero para la empresa Fiscela aun mantenemos como mayor socio comercial a Rusia con un 72%, Holanda 8 %, Checoslovaquia 6%, Alemania 5%, Medio Oriente 3%, Italia 2% y otros 4%.

En el 2015, las exportaciones de flores alcanzaron los \$820 millones, lo cual se traduce en un crecimiento del 2.7% con respecto a los \$798 millones exportados en el 2014, año en el que se registró un decrecimiento de 1.2% en relación al 2013, datos nacionales.

Por otro lado, según datos del BCE, a pesar de que el 2015 presentó un crecimiento, durante la temporada de San Valentín existió una caída del 5% en el valor FOB y del 14%

en toneladas con respecto al 2014. Esto se debe principalmente a que el primer semestre del 2014 fue bastante bueno para el sector, donde el crecimiento alcanzaba el 12% en valor y 9% en toneladas con respecto al año 2013.

## **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

La rotación del personal de producción que labora en la Compañía ha sido el normal de acuerdo a la actividad, existen cambios frecuentes por renunciaciones voluntarias o terminación del contrato a prueba. Con respecto al personal administrativo para el año 2015 hubo cambios fuera de lo normal ya que la Srta. Diana Monteros encargada de RRHH y el Sr. Isaac Cando asistente contable de la empresa renunciaron de una manera imprevista lo que ocasiono inconvenientes en el manejo administrativo y contable, a pesar de esto se pudo sobre llevar la situación, se contrató a nuevo personal y se reestructuro el área administrativa de la Empresa.

El año 2015 empezó sin un responsable del área contable financiera ya que el señor Santiago Pérez renuncio en el mes de diciembre 2014 como contador, para el cierre de Balances 2014 se contrató a la Lic. Sara Beltrán y Dra. María Espinoza, y desde el 15 de abril 2015 la Lic. Sara Beltrán queda como Contador General de la Empresa como servicios profesionales.

En el mes de mayo 2015 se adquirió el Sistema Contable Support Accounting, con el fin de mejorar los procesos contables, lamentablemente no se tuvo los resultados esperados del sistema ya que tenía muchas deficiencias operativas las cuales causaron malestar y daños a la empresa, por esta razón se mantuvo el sistema hasta el mes de diciembre 2015, y en este mismo mes se procedió a la compra del sistema LATINIUM, para ser usado desde el mes de enero 2016.

Debido a la exigencia legal de la Superintendencia de Compañías para cierre de año fiscal 2015 por haber superado el millón en Activos en el año 2014 es indispensable la Auditoria Financiera, por lo cual se procedió a la contratación del Auditor Externo en el mes de Junio 2015 para que emita el respectivo informe, el cual al cerrar el periodo es favorable para la Empresa y el cual será presentado en las fechas correspondientes.

Debido a los problemas legales que surgieron en julio del 2015 debido a la denuncia que realizo el señor Carlos Ayala quien firmo el Informe de Auditoria 2015 a razón de que asegura que el señor Fernando Coral quien informo a la Empresa ser socio del antes mencionado por falsificación de firmas, la Empresa procedió a contratar a los señores SANTANDER AUDITORES para realizar el nuevo informe de Auditoria 2015, el cual fue dado de baja a causa de lo antes indicado.

## **ASPECTOS FINANCIEROS**

Como reflejan los Estados Financieros la Compañía para este año 2015 arroja una pérdida de **-123,243.82** dólares americanos. En el último periodo, los ingresos netos son de **1,684,196.75** costos de **1,180,672.23** y gastos **626,768.34** El presupuesto de la empresa se vio afectado con estos resultados ya que fue una crisis económica y política exterior y que estaba fuera de las manos de la Empresa.

Al cierre del periodo se cuenta con Activos de **1,688,643.02** a diferencia del 2014 que se reportó 1'067'181.99 esto debido a la revalorización de Activos Fijos al aumento de las cuentas por cobrar de los clientes del exterior que suman 219,797.44 y la reclasificación del Crédito Tributario.

El pasivo del periodo es de **1,139,866.60** y el 2014 fue de 315396.41 dólares este incremento se produce por la corrección de la cuenta del patrimonio que se cambió con el Acta extraordinaria a finales del 2015 a la cuenta por pagar socios. Además a en diciembre 2015 se solicitó un crédito bancario por 25.000 dólares para el pago de Décimo Tercer Sueldo por falta de liquidez; por otra parte aún se mantienen deudas con los proveedores que superan el crédito de 30 días.

El patrimonio de la empresa a diciembre 2015 es de **548,776.40** dólares y para el 2014 fue de 799243.4 esto debido al decremento de la cuenta de futuras capitalizaciones la cual fue explicada anteriormente y aprobada en acta extraordinaria.

Uno de los motivos para generar pérdida es que los precios de venta por tallo han caído debido a la gran cantidad de oferta en el mercado y hasta mayo 2015 aún se mantenían los costos de producción de las Flores Preservadas las cuales no han generado una venta que cubran dichos costos.

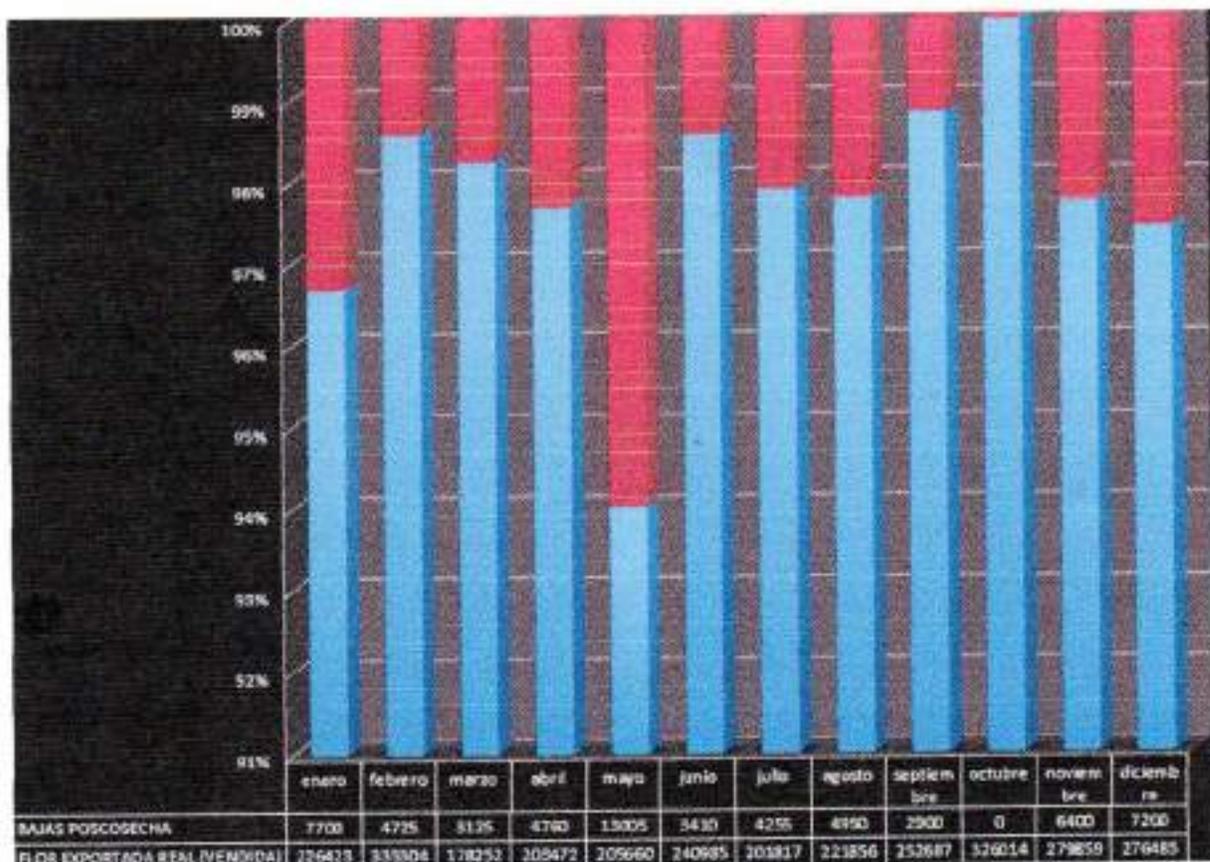
## ASPECTOS OPERACIONALES

### Producción de Rosas Mensual.

MES	CULTIVO			
	FLOR EN MALLAS	DESCABEZADO EN CAMPO	% PERDIDA POR DESCABEZADOS	PRODUCCION BRUTA TOTAL
2015	A	B	P=(B/D)	D= (A+B+C)
enero	283270	28542	9%	311,812
febrero	422052	13057	3%	435,109
marzo	198081	104093	34%	302,174
abril	280837	10629	4%	291,466
mayo	275702	20720	7%	296,422
junio	291536	10706	4%	302,242
julio	244936	42515	15%	287,451
agosto	288503	14631	5%	303,134
septiembre	312364	60708	16%	373,072
octubre	407260	0	0%	407,260
noviembre	365728	90739	20%	456,467
diciembre	320447	66609	17%	387,056
<b>Total</b>	<b>3,690,716</b>	<b>462,949</b>	<b>11%</b>	<b>4,153,665</b>

POSCOSECHA				
FLOR EXPORTABLE (RAMOS)	FLOR NACIONAL	% FLOR NACIONAL	FLOR EXPORTABLE DEL DESCABEZADO	PRODUCCION NETA Exptbl TOTAL
E	F	F/A	Q	G={ E+F+q }
239003	32149	11%	25303	296,457
336977	38906	9%	11853	387,736
178611	21302	11%	92899	292,812
215925	30291	11%	9493	255,699
213573	33292	12%	18218	265,083
248046	40634	14%	9214	297,894
198393	42202	17%	35190	275,785
236670	40774	14%	12563	290,007
259072	43807	14%	52194	355,073
325228	64230	16%	0	389,458
285315	63895	17%	74886	424,096
273056	38149	12%	58679	369,884
3009871	489631	13%	400482	3,899,984

Cuadro de Ventas vs Bajas de Rosas 2015 por mes



## **PREVENCION DE CONTAMINACION DE LA CARGA CON SUSTANCIAS ILICITAS**

La Empresa ha venido realizando todas las gestiones relacionadas con el sistema para la prevención contra la contaminación de la carga con sustancias ilícitas, atendiendo las normas expedidas por la materia. La firma y su personal tienen una visión y concepción clara del Sistema de Gestión y Seguridad implementado en la Compañía y Certificado por BASC.

A continuación se señala los documentos físicos que se han venido desarrollando al interior de la organización para el cumplimiento y toma de decisiones internas frente a los entes externos encargados de monitoreo del tema. Durante el año 2015, se han presentado los siguientes informes:

1. Auditoría Interna del Sistema de Gestión BASC
2. Auditoría Interna del Sistema de Gestión Flor Ecuador,
3. Elaboración del cronograma de requisitos legales.
4. Elaboración del plan de capacitación.
5. Comité de seguridad y salud.
6. Registro del Reglamento de Seguridad y Salud.

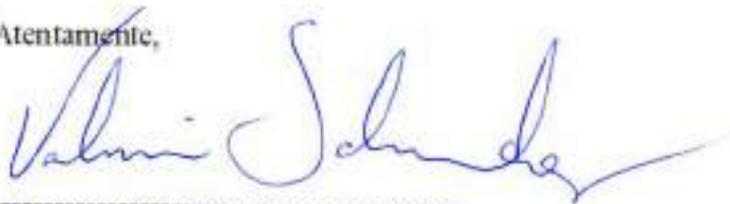
Para diciembre 2015 se tomó la decisión de no usar la calificación BASC, ya que los costos incurridos no podían ser solventados, debido a la política de ahorro que se está llevando en la Empresa.

## **RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.**

1. Debido a la baja de las ventas de las rosas naturales, y tomando en cuenta que el problema permanecerá por la crisis extranjera se debe reducir la producción, es decir erradicar el área de siembra en al menos un 2%.
2. Fortalecer los planes de ventas de las rosas naturales y buscar nuevas alianzas.
3. Se deberá realizar un análisis profundo en conjunto con los jefes departamentales de la Compañía para establecer la nómina necesaria para el funcionamiento, tener todo el personal ocupado y necesario.
4. Implementar un plan de mercadeo para incrementar las ventas de las "Rosa preservada". Ya que se encuentra una gran cantidad en inventario, además que es una nueva fuente de ingresos para la empresa.
5. Revisión de los procesos administrativos poniendo énfasis en las adquisiciones.
6. Revisión del Reglamento Interno, si es necesario reestructuración debido al cambio de la Ley Laboral que se ha suscitado en el año 2015.

7. Elaboración del Presupuesto anual para el periodo 2016 con los debidos ajustes.
8. Revisión de la eficiencia del sistema contable LATINIJUM.
9. Implementación del centro de costo de las Rosas Preservadas para control de inventarios.

Atentamente,



---

Ing. Valeria Salvador Gallegos  
GERENTE GENERAL  
FISCELAFLOWER

31 DICIEMBRE 2016