

FLORASINTESIS FRAGANCIAS Y AROMAS CIA. LTDA.
INFORME DEL GERENTE
AÑO 2013

Señores Accionistas:

En cumplimiento con la ley y los estatutos sociales de FLORASINTESIS CIA. LTDA., me es grato poner a consideración de ustedes el informe anual de labores del año 2013.

AMBIENTE ECONOMICO

Los indicadores económicos del año 2013 invitan a pensar que la economía ecuatoriana continuará registrando una tendencia expansiva, los cambios políticos internacionales implicaron riesgos importantes para los agentes económicos.

Debemos tomar en cuenta que el 95% de nuestras Materias Primas son importadas ya que localmente no se elaboran Químicos Aromáticos

MATERIA PRIMAS

La globalización afectó al sector químico mundial con el establecimiento de sobremercado, es decir empresas revendedoras y la subida del petróleo, producto con el que se elaboran muchas de las materias primas, dieron como consecuencia un incremento en sus costos.

Nuestro bloque industrial maneja porcentajes de competitividad elevados, y aun cuando los costos de materias primas se incrementaron, los precios de venta al público se han mantenido congelados, afectando la rentabilidad.

MODELO DE NEGOCIO DE NUESTRA ORGANIZACIÓN

El compromiso de la dirección de la empresa y de cada uno de sus miembros ha sido apoyar incondicionalmente a la gestión de evolución, crecimiento y expansión de las ventas, los puntos fundamentales son el personal, los productos y los clientes además del desarrollo de la organización encaminada al mejoramiento continuo.

RESUMEN GENERAL DE OPERACIONES

Aun cuando el alza en los precios de materias primas afectó a los costos, los precios de venta se mantuvieron prácticamente congelados, a pesar de esto en el año 2013 se pudo llegar a cumplir las metas.

A continuación un resumen de los principales aspectos:

❖ ADMINISTRACIÓN

- En el 2013 se trabajó en base a los objetivos generales. Se asignaron nuevos cupos al departamento de comercialización lo cual nos permitió llegar a tener un crecimiento de ventas.
- El contar con planificación estratégica de ventas y compras nos ayudó en el diseño y ejecución de estrategias empresariales, que se encuentra reflejado en la reducción de costos y gastos.
- Con el afán de tener unas instalaciones óptimas para nuestro trabajo se siguen realizando adecuaciones en todas las áreas, para continuar con la mejora continua se han adquirido equipos de computación, laboratorio y planta.

❖ ENFOQUE AL CLIENTE

Dentro de las políticas de calidad la alta dirección definió como un punto importante la satisfacción de los clientes y se trabajó en base a los objetivos, cabe mencionar que en nuestro afán de dar un mejor servicio por lo que debemos cumplir con los procesos establecidos en la Certificación ISO 9001-2008.

Trabajamos en la mejora continua de procesos para que nuestros clientes se encuentren satisfechos de nuestros productos y de nuestro servicio.

❖ CAPACITACIÓN

El personal de FLORASINTESIS CIA. LTDA. Mantuvo capacitación permanente durante el 2013 capacitando principalmente en, Seguridad y Salud Ocupacional, Manejo de extintores, etc. Desarrollando una ventaja competitiva sostenible en servicio al cliente, con la asistencia personalizada y visitas continuas.

❖ EVALUACIÓN DEL PERSONAL.

En el 2013 se realizaron evaluaciones periódicas a todo nuestro recurso humano garantizando una gestión efectiva en cada rama.

RESULTADOS DEL AÑO

Florasintesis Fragancias y Aromas Cia. Ltda., mantiene un ritmo estable, el cual se refleja en el balance positivo del ejercicio económico 2013.

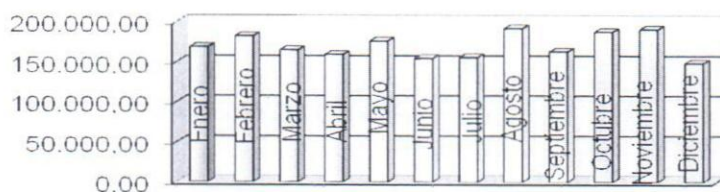
La utilidad liquida de la empresa luego de efectuadas las deducciones legales, como son: participaciones a trabajadores, y pago de impuestos, asciende a US\$ 114205.71 (CIENTO CATORCE MIL DOSCIENTYOS CINCO CON 71/100). Utilidad que se sugiere a los señores socios lo mantengan dentro de la compañía, aportándolo dentro de una cuenta de aporte a futura capitalización. La relativa estabilidad económica del país exige a las sociedades de capital mantener dinero de soporte por cualquier eventualidad a fin de evitar problemas de falta de flujo.

EVOLUCIÓN DE VENTAS 2012 – 2013

VENTAS 2012

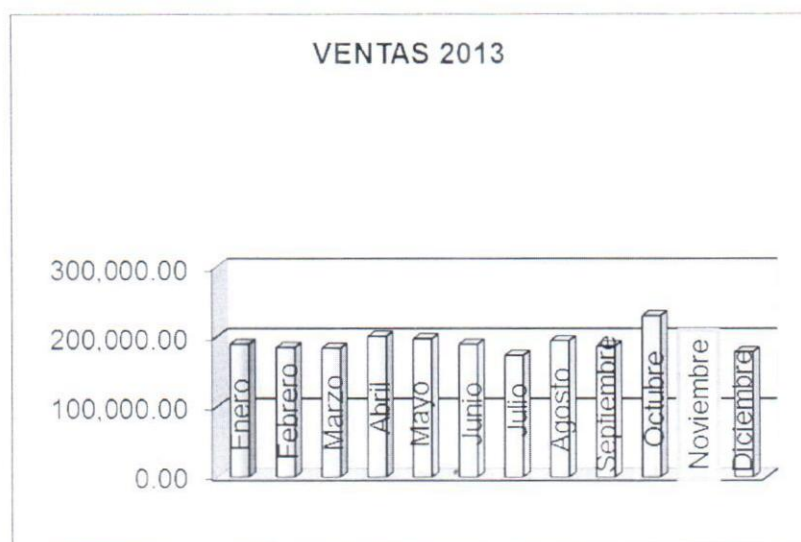
MESES	VENTAS US\$	ACUMULAT.	CRECIMIENTO %
Enero	169.005,75		4,40
Febrero	182.197,20	351.202,95	7,06
Marzo	165.191,04	516.393,99	4,64
Abril	159.323,40	675.717,39	0,69
Mayo	176.180,77	851.898,16	1,53
Junio	154.393,28	1.006.291,44	-17,60
Julio	155.699,24	1.161.990,68	-17,64
Agosto	191.871,73	1.353.862,41	2,06
Septiembre	163.196,88	1.517.059,29	-19,23
Octubre	187.632,12	1.704.691,41	4,95
Noviembre	190.912,33	1.895.603,74	10,20
Diciembre	148.847,48	2.044.468,72	-6,37
TOTAL	2.044.451,22		-2,11

VENTAS 2012



VENTAS 2013

MESES	VENTAS US\$	ACUMULAT.	CRECIMIENTO %
Enero	189,628.33		12.20
Febrero	184,743.31	374,371.64	1.40
Marzo	183,731.80	558,103.44	11.22
Abril	200,426.42	758,529.86	25.80
Mayo	197,058.15	955,588.01	11.85
Junio	189,487.22	1,145,075.23	22.73
Julio	173,316.33	1,318,391.56	11.31
Agosto	194,355.14	1,512,746.70	1.29
Septiembre	186,758.76	1,699,505.46	14.44
Octubre	230,158.20	1,929,663.66	22.66
Noviembre	202,031.30	2,131,694.96	5.82
Diciembre	178,164.54	2,309,859.50	19.70
TOTAL	2,309,859.50		14.58



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De la comparación de éste ejercicio económico con el del año 2012, podemos exponer que las ventas crecieron en un 14.58%.

Para el próximo año se sugiere continuar con una economía de ahorro y reducción de gastos por optimización de recursos; se amplíe el mercado de nuestro producto a espacios nuevos y perdidos, para lo cual se necesita diversificar las líneas de producto.

Se ha cumplido las disposiciones de los socios resueltas en las Juntas de Socios, y se ha dado fiel cumplimiento al objeto social de la compañía, debido a lo cual no me queda más que agradecer a los señores socios de la compañía, quienes me han permitido realizar una administración sin interferencias o injerencias, por lo cual recalco ha sido una administración ordenada y normal.

Las perspectivas de negocio para el año 2014 son bastante alentadoras, con nuestra gestión queremos apoyar al desarrollo tanto de nuestra empresa como de nuestro país con el fin de poder competir en un escenario económico adecuado.

Sin otro particular por el momento.

Atentamente



ING. ELENA MORILLO CASTRO
GERENTE GENERAL