



INFORME DEL GERENTE GENERAL POR EJERCICIO FISCAL 2012

Srs. Socios:

Por medio del presente informe, pongo en conocimiento de los accionistas las actividades y aspectos más notables registrados en la empresa así como mi apreciación en el aspecto económico de las operaciones a las que se dedica FLORESPA CIA. LTDA. Enmarcadas dentro del contexto de la economía nacional así como la del resto del mundo ya que la empresa se dedica a las exportaciones

Introducción: Si bien es cierto que los indicadores macro económicos como el PIB, la PEA, la Balanza de Pagos y otros no menos importantes reflejan un crecimiento y de cierta manera una seguridad en el desarrollo del país, no es menos cierto que hay varios indicadores puntuales que han afectado al sector floricultor durante el año 2012. A saber el primero de ellos es el costo del salario mínimo que para el 2012 llegó a ser de USD. 292,00 más los beneficios de ley representando uno de los mayores incrementos en los costos de producción ya que este rubro representa en muchos casos cerca del 50 y hasta 60% del costo total. A esto hay que agregar la aplicación del Salario Digno que igualmente es un costo adicional a los ya existentes en caso de que las empresas registren utilidades

El índice de inflación del año 2012 también afectó los costos de los insumos, tales como productos químicos, cartón par embalaje, plástico para invernaderos, y otros materiales en no menos de un 8%, sin embargo no se ha registrado repunte en los precios de venta de la flor de exportación lo que hace que cada año el rendimiento sea menor y se multipliquen las dificultades en el sector floricultor es así que este año la empresa registró una pérdida en sus operaciones de USD. 70.697,18,

Igual que en el 2012 no han existido políticas gubernamentales para hacer más atractiva la inversión y reinversión en el sector florícola a más de las condiciones no muy favorables de los mercados extranjeros tanto de Estados

Unidos y Europa por sus propias crisis a si como la competencia de los países africanos productores de flores con costos infinitamente bajos que nos desplazan del mercado. Las fluctuaciones del mercado ruso también han causado pérdidas especialmente en los meses de verano en que la demanda llega a hacer prácticamente nula.

Dentro de este marco general las actividades de la empresa se han desarrollado de la siguiente manera:

Aspectos agronómicos: En relación al año 2011 la producción de tallos fue menor, este decrecimiento se debe casi exclusivamente a la destrucción de los invernaderos y sus cubiertas plásticas debido a las condiciones climáticas de fuertes vientos en los meses de verano, casi un 50% de los invernaderos se vieron afectados por que la producción en el segundo semestre de año 2012 fue sumamente reducida, este fenómeno obligó a realizar una poda casi total de las plantas a fines de octubre y noviembre para obtener de esa forma una producción para Valentín del año 2013. Durante el año 2012, el 75% de la producción fue vendida a granel, es decir no se completo el proceso de producción en la parte de pos-cosecha, manejo, empaque, almacenamiento y transporte en el porcentaje antes indicado, lográndose un ahorro de varias docenas de miles de dólares. Es necesario indicar también indicar que la producción de tallos va en relación directa a los ingresos por lo que en el año 2012 los ingresos fueron casi el 20% que en el 2011 por concepto de ventas al exterior que es la única fuente de ingresos de la empresa.

Debido a la destrucción de gran parte de los invernaderos, las enfermedades, plagas, hongos etc., fueron más difíciles de controlar y los costos por este concepto se incrementaron notablemente con respecto a la cantidad de tallos producida.

Aspectos Comerciales: Durante el año 2012 se continuó con la política de ventas del 2011 y que se refiere a la venta de la mayor parte de la producción al granel a un solo cliente que fabrica bouquets, esto tiene varias ventajas tanto operativas como financieras, en varios casos el cliente ha anticipado el

pago de las entregas mejorando el flujo de caja y por otro lado se ha facilitado las tareas de cobranzas y se ha disminuido el riesgo de cuentas incobrables. El porcentaje de la producción que se entrega a este cliente es de aproximadamente un 75% de la producción, lo restante o sea el 25% se ha continuado vendiendo a los clientes más confiables que tiene la empresa y que están ubicados en USA, Europa y RUSIA. Es necesario indicar que la venta de tallos a granel se realiza directamente a la empresa que desarrolla sus actividades en la zona franca, por lo que de acuerdo a la ley sobre la materia, esta operación es considerada como una exportación y no grava tarifa para el valor agregado.

El precio promedio de venta a granel en el año 2012 fue de USD .19 el tallo, esta medida si bien parece traumática por el nivel de precio, se debe considerar el ahorro en materiales, mano de obra e insumos que se registra, pues para exportar es necesario procesar la flor, empacarla, almacenar y transportarla, rubros que tienen un valor significativo y que no se están registrando ya que la flor se entrega en finca y sin procesar.

El valor de las ventas en el año 2012 fue de 2.256 millones de dólares es decir alrededor del 20% menos que el 2011, esta disminución de los ingresos se explicó en los párrafos precedentes.

Aspectos financieros y contables: Debido a la disminución de ingresos experimentada en el año 2012 por los motivos ya explicados no ha sido posible igualarnos y cumplir con los pagos pendientes a proveedores y algunas entidades fiscales como el SRI y el IESS sin embargo las deudas con estas instituciones han disminuido incluso en el mes de agosto de 2012 la empresa llegó a formar parte de la lista blanca del SRI, los convenios de purga con el IESS han disminuido en un 40% con los pagos que se realizan mensualmente, el crédito a proveedores no ha podido disminuirse en razón de dificultades con el flujo de caja debido a la disminución de los ingresos por ventas y a pesar de haber solicitado operaciones crediticias puntuales por valores no significativos.

Analizando las cuentas del balance obtenemos los siguientes resultados a nivel de cuentas de mayor del gran rubro ACTIVO

Efectivo y Bancos Ascende a la suma de USD. 13.901,61 esto, representa el disponible monetario que posee Florespa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar: Con un valor de USD 99.849,28 es el equivalente al saldo de las cuentas pendientes por concepto de exportaciones realizadas por la empresa y otras no relacionadas con esta actividad.

Inventarios: Corresponde al valor de los inventarios de materiales, insumos agrícolas, insecticidas, pesticidas, plásticos, cajas, cartón, repuestos, abonos etc. etc. que se registraron al 31 de diciembre de 2012 y que asciende a la suma de USD 210.175,16

Activos por impuestos corrientes: Este valor es el saldo de la cuenta de Crédito Tributario por impuesto al valor agregado, como la empresa se dedica a las exportaciones a través de la zona franca y otros países del mundo no tiene la posibilidad de deducirse los valores que por este concepto le cobran a la empresa ya que nuestras exportaciones son exentas de IVA, existe la posibilidad de recuperar dichos valores a través de un proceso de devolución con el organismo tributario rector por lo que deberá analizarse esta posibilidad a futuro y tomar una decisión al respecto.

Propiedad, planta y equipo: Esta cuenta refleja el valor neto de los activos que dispone la empresa para desarrollar sus actividades de producción y exportación de rosas, exceptuando las plantas que se ubican en otra cuenta, el valor neto de Propiedad planta y equipo asciende a USD 1.534,512,

Activos Biológicos: Ésta cuenta se refiere al valor neto de las casi un millón de plantas sembradas en las instalaciones de Florespa, de acuerdo a la aplicación de las NIIF este es el valor mas aproximado a la realidad de dicho activo.



Otros Activos: Cuyo saldo es de USD 35.089,77 corresponde al resto de activos que pueden ser catalogados en los grupos anteriores.

El valor total del activo al 31 de diciembre de 2012 asciende a la suma de USD 2.554.311,82 valor que refleja todo lo que la empresa dispone a esa fecha.

Por el lado del pasivo y patrimonio donde se reflejan las obligaciones de la empresa a sus proveedores, y accionistas las cuentas se resumen en lo siguiente

PASIVO CORRIENTE

Prestamos: Son las obligaciones que mantiene la compañía a corto plazo con el sistema financiero y otras entidades y reflejan el saldo al 31 de diciembre de 2012 con un valor de USD 677.801,80

Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar: En este gran rubro se incluyen las obligaciones corrientes de la empresa con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, proveedores, empleados y otros acreedores, el saldo de estas cuentas es de USD 156.426,48

Otros pasivos financieros: Se refiere a préstamos de terceras personas y otras obligaciones adquiridas por la empresa, el saldo es USD 79.141,26

Pasivos por impuestos corrientes: Corresponde a la parte corriente de los impuestos: a la renta, retenciones en la fuente que no han sido canceladas al SRI por razones de disponibilidad de efectivo. El valor al 31 de diciembre es de USD 95.814,10

Otras obligaciones Acumuladas: Esta cuenta incluye obligaciones de la empresa adquiridas en periodos anteriores al ejercicio actual y no han sido canceladas hasta el 31 de diciembre de 2012, el saldo de esta cuenta es de USD 239.029,49.

PASIVOS NO CORRIENTES

Prestamos: Se refiere a la parte a largo plazo de los prestamos que mantiene la empresa con el sistema financiero, su saldo al 31 de diciembre de 2012 es de USD 565.438,26

Otros pasivos financieros: Igualmente esta cuenta registra las obligaciones de la empresa con los socios u otros acreedores en la porción a largo plazo, el saldo al 31 de diciembre asciende a USD 184.772,24

El total del pasivo corriente y no corriente asciende a la suma de USD 1.998.423,63

El patrimonio: En el presente año fiscal 2012 ha sufrido cambios debido a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera, la aplicación de dichas normas creó un resultado acumulado que disminuye el patrimonio en USD 354.085,82, el valor de capital social se mantiene en USD 114.494,00, los Aportes para Futuras Capitalizaciones en USD 465.441,26, Reservas USD 378.590,31, Utilidades no Distribuidas de ejercicios anteriores USD 22.145,62, y la pérdida registrada del presente ejercicio de USD 70.697,18, con lo que el Patrimonio neto de la empresa es de USD 555.888,20, dando un total de Pasivo y Patrimonio de USD 2.554,311,82

Balance de pérdidas y ganancias: El Balance de Pérdidas y Ganancias arroja una pérdida de USD 70.697,18 producto de la disminución de alrededor del 20% en los ingresos por ventas, las perdidas reflejadas por la aplicación de las NIFF no afectan a los resultados de las operaciones, éstas afectan al Patrimonio de la empresa. Los gastos se trataron de disminuir al máximo para contrarrestar la disminución de los ingresos de lo contrario la pérdida hubiera sido mucho mas alta.

El detalle de las cuentas de gastos y costos puede ser observado y analizado en el balance de pérdidas y ganancias que está a disposición de los socios.



Conclusiones y Recomendaciones:

Al igual que el año 2011, el 2012 fue un año muy difícil para la empresa, porque a mas de los problemas de liquidez, los daños causados por factores climáticos incontrolables por la administración fueron sumamente severos y afectaron los ingresos de la empresa, generaron deudas adicionales y produjeron la perdida que se presenta en el Balance.

Perspectivas para el año 2013:

Sería apropiado que para analizar las perspectivas para el año 2013, se convoque a una Junta General especialmente para tratar sobre este tema ya que la situación de la empresa es crítica y este tema debe ser conocido en Junta General con la presencia de todos los socios y tomar una decisión radical sobre el futuro de la compañía.

Es todo cuanto puedo informar a los señores accionistas


Sr. Jorge Hidalgo Capello
Gerente General

Pifo, abril 22 de 2013