

INFORME ANUAL DE GERENTE GENERAL PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA

En cumplimiento de la obligación establecida en las normas legales vigentes y de acuerdo con los términos señalados en el reglamento para la presentación de los Informes Anuales de los Administradores a la Junta General dictada por la Superintendencia de Compañías mediante resolución N92-1-4-3-0013, cúpleme someter a conocimiento de los señores socios de la compañía IMPORTAGRIFLOR CIA LTDA. El siguiente informe de actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2013.

ANTECEDENTES

1. Se recibe una empresa ilíquida.
2. Empresa sin Patrimonio Real, según los datos del Balance figuran rubros de cartera irrecuperable de \$101.234.06, adicional a esto se debe sumar una cartera complicada de cobro desde el año 2011 de \$93.100.11
3. Con relación a rubros de recuperación de retenciones de años, 2008-2009-2010-2011, hay valores que no van a ser posible recuperarse por estar ya caducados, o porque se han contabilizado valores incorrectos (desde la conciliación tributaria). Una vez que el SRI atiende las solicitudes de devolución de impuestos a efectuar, se podrá tener el valor correcto que debería ser eliminado y contabilizado contra cuentas patrimoniales, el valor que por ahora es irreal y está por recuperar es de \$ 158.179.94
4. Se recibe una empresa intervenida por la Súper de Compañías, situación que tornó a la Empresa en total inestabilidad, ya que los proveedores empezaron a limitar despachos en una actitud de total desconfianza , las siguientes empresas ya habían cerrado negociaciones comerciales a inicios del año 2013, Farmagro, Interoc, Profiandina, Ecuaquímica, esta situación complicó la gestión en ventas por cuanto no se tenía un paquete completo, los paquetes teníamos que completarlos consiguiendo productos re-vendidos en la competencia y dejando de participar en buenos clientes que exigen precio y paquete. La presencia de la Intervención limitó las negociaciones de línea de crédito con la Banca, siempre recalcaron que una vez superada la intervención entraría

Via Tabacundo - Cayambe

Panamericana Norte Km. 4 ½ Parque Industrial San Mateo, Local 19 B

Telefax: (02) 2110-121 / 122 / 807 • Cel: 09 8024 8935

info @importagriflor.com • ventas@importagriflor.com

DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS

nuestra línea a comité de crédito. Adicional a esto la Empresa tuvo que entrar en gastos extras como un sueldo para una persona dedicada exclusivamente a buscar la información requerida por la Superintendencia y los rubros cobrados por la interventora que fueron de \$ 10.230,00 por el tiempo de la intervención.

5. La cartera por pagar tiene vencimientos muy elevados casi en su mayoría están sobre los 200 días, producto de la falta de liquidez.
6. La cartera de clientes en su mayoría está sin documentar , y sus créditos están sobre 130 días.
7. Se recibe un inventario de mercadería con stocks muy elevados en productos de muy baja rotación, situación que complicó aun mas la falta de liquidez tomando en cuenta que el inventario tiene un costo financiero .

Con todos estos antecedentes críticos y difíciles de la Compañía se empieza la gestión gerencial a partir del 16 de marzo del 2013 , tomando en cuenta que mi intencion ha sido superar con trabajo, esfuerzo y tenacidad todas las complicaciones de la Compañía, por lo que mi gestión se ha basado en :

ACCIONES DE GERENCIA

1. Retomar la liquidez de la compañía para poder pagar a proveedores y re-posicionar el nombre de la Empresa ante las casas comerciales , retomar la credibilidad y la confianza, la liquidez la hemos conseguido hipotecando propiedades a título personal y las del Ing. Vicente Carrera con Instituciones Financieras, lo que nos permitió de alguna manera ampliar la línea de crédito, lamentablemente no se ha podido tener un apoyo económico en los niveles que la compañía necesita porque el Banco argumenta que las cifras del balance 2012 no acompañan, por esta situación hemos realizado ingresos de dinero en figura de préstamos de terceros.
2. Se contrató los servicios profesionales para la pronta recuperación y devolución de Retenciones, lamentablemente los valores reales a recuperar no son alentadores.
3. Se enfocó total gestión y prioridad para levantar la Intervención de la Superintendencia de Compañías, realizando gestiones personales y encaminadas a entregar toda la información solicitada por la Interventora. La intervención se levanta el 19 de julio del 2013.

Vía Tabacundo - Cayambe

DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS

4. Se retoma la confianza de Proveedores , con los que se ha planteado una relación de seriedad y cumplimiento. Se reactivaron las negociaciones con Farmagro, Interoc, Profiandina y Ecuaquímica, lo que ha permitido tener un stock completo y a la vez retomar un sinnúmero de clientes que no se estaban atendiendo, sin embargo hasta la fecha resulta casi imposible poder competir con los precios que entrega la competencia, pues en nuestro caso por los días de crédito que tenemos con proveedores, no alcanzamos buenas condiciones de negociación, la pérdida de patrimonio y liquidez de la compañía es evidente.
5. Se hace gestión con respecto al cobro de carteras vencidas , sin lograr muchos resultados, la mayoría de empresas están ya cerradas y quebradas. Es por eso que las nuevas negociaciones se las hace con un esquema de disminución de riesgos y ventas bajo la figura de cheques posfechados.
6. Reorganización de personal con sus responsabilidades puntuales.
7. Remodelación de oficinas y una nueva imagen de Compañía, la principal atención es tener una bodega funcional para alcanzar permisos de funcionamiento y de bomberos.

Todas estas gestiones fueron muy necesarias hacerlas, para volverle a dar vida a la empresa, y es así que en todo el año 2013 se logró estabilizar en algo para que esta no llegara a quebrar luego de 4 largos años de quiebra técnica.

CONCLUSIONES DEL BALANCE 2013

Activo.....	\$ 1'729.939.59
Pasivo.....	\$ 1'607.756.55
Patrimonio.....	\$ 109.733.57
Ganancia	\$ 12.449.45

PROPUESTA DEL DESTINO DE UTILIDADES

Repartir las utilidades cuando la compañía tenga liquidez.

Vía Tabacundo - Cayambe

Panamericana Norte Km. 4 ½ Parque Industrial San Mateo, Local 19 B
Telefax: (02) 2110-121 /122 / 807 • Cel: 09 8024 8935
info @importagriflor.com • ventas@importagriflor.com

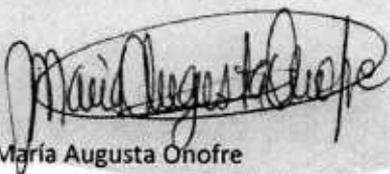
RECOMENDACIONES

1. Recapitalización del negocio; con esto se lograra incrementar las ventas y con esto hacer más presencia con el PROVEEDOR y poder manejar mejores precios en el mercado floricultor; así ganaremos más y nos dará la oportunidad de hacer una mejor provisión de capital para manejar cuentas incobrables que no dejan de haber en este segmento.
2. En caso de no poder recapitalizar el negocio, se buscaran socios capitalistas o de venta de participaciones para obtener mejor liquidez fundamental para dar vida a la empresa.
3. Se buscaran mejores estrategias de comercialización, tratando de asegurar la cartera y obtener mayor rentabilidad.
4. En general se harán estudios para concluir y fortalecer la comercialización de los productos que dejan más rentabilidad y así llegar a compromisos buenos con Formuladores, y Distribuidores.

Lo antes mencionado es una gestión que se la viene realizando todo el tiempo, lamentablemente los resultados no son los que se ha proyectado por que hace falta una mayor inyección de capital , tomando en cuenta que el déficit sigue latente.

Es todo cuanto puedo informarles, considerando que la Compañía ha cumplido con sus obligaciones societarias , tributarias y laborales, de acuerdo con la normativa legal y reglamentaria vigente.

Atentamente,



María Augusta Onofre

GERENTE GENERAL

Via Tabacundo - Cayambe

Panamericana Norte Km. 4 ½ Parque Industrial San Mateo, Local 19 B

Telefax: (02) 2110-121 / 122 / 807 • Cel: 09 8024 8935

info @importagriflor.com • ventas@importagriflor.com