

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 2014.

ANTECEDENTES

1. La empresa continúa con iliquidez.
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.
Por esta crisis del sector floricultor que fue a partir de octubre del año 2014, se nos quedó alrededor de \$130.000 en cartera emproblemada, la misma que hasta la fecha no ha sido recuperada y se la ha entregado al Abogado para sus respectivos tramites legales.
3. Con relación a rubros de recuperación de retenciones de años, 2008-2009-2010-2011-2012 y 2013 hay valores que no se van a recuperar, luego de la gestión para la recuperación quedan los siguientes saldos, el valor total irrecuperable es \$ 101.222.01

Año 2008 \$ 41.634.30

Año 2009 \$ 5.765.09

Año 2010 \$ 20.976.47

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

Año 2011 \$ 9.415.97

Año 2012 \$ 23.430.18

Año 2013 \$ 28.335.79

TOTAL : \$ 101.222.01

4. A pesar de haberse levantado la intervención de la Superintendencia de Compañías en el año 2013, los resagos se siguen sintiendo en el año 2014, la desconfianza de proveedores es evidente por lo que en la gran mayoría de ellos para retomar credibilidad nos ha tocado trabajar con cheques postfechados, situación que no es conveniente para la compañía tomando en cuenta la falta de liquidez nos ha tocado entrar en gastos financieros muy elevados para cubrir los desfases.
5. La cartera por pagar sigue teniendo vencimientos altos, por mas esfuerzo que se hace para tratar de pagar a tiempo, no es posible por la falta de liquidez, por esta razón no se puede conseguir mejores precios ni promociones de compra, nuestro promedio de pago es de 180 días.
6. Se ha conseguido documentar en un porcentaje la cartera de clientes , mas no es posible en su totalidad. Los créditos de clientes por el desorden del mercado, la no sana competencia, y la crisis se ha elevado en un promedio de cobro de 210 días.
7. El inventario de mercadería de a poco se lo ha ido saneando en función de productos que no tenían rotación y al inicio de año estaban con stocks muy elevados, se realizo en algunos casos devoluciones a proveedores y en otros casos se tuvo que vender a perdida. Sin embargo no ha sido posible bajar el stock ya que para conseguir promociones por volúmenes tuvimos que mantener un inventario de \$ 356.407.11, esto complica la liquidez y nos genera un costo financiero.

Con todos estos antecedentes críticos y difíciles generados por la falta de liquidez de la Compañía mi gestión se ha enfocado en

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

ACCIONES DE GERENCIA

1. Se gestiona la actualización de la línea de crédito bancaria , sustentados en los resultados del año 2013 que fueron positivos frente a los años anteriores que la Empresa venia arrojando perdida, a la vez se tuvo que sustuir las hipotecas, saliendo de la línea las propiedades del Ing. Vicente Carrera y quedando a la fecha la propiedad de la Socia Mayoritaria como único patrimonio que respalda la línea, sin embargo teniendo este respaldo hipotecario el banco ha manifestado que las cifras todavía son débiles , por lo que en función de tener liquidez la compañía se ha visto en la necesidad de hacer ingresos de dinero en figura de préstamos de terceros.
2. Se contrató los servicios profesionales de una persona para la Gerencia Comercial, la misma que estuvo enfocada en impulsar las ventas y a la vez recuperar carteras emproblemadas con la figura de canje con flor, la gestión del Gerente Comercial ha sido colocar también esa flor en las Comercializadoras del Exterior y retornar a la Empresa el dinero producto de la venta del agroquímico, el crecimiento en ventas en este año fue del 15 %
3. Se contrató los servicios profesionales legales para la recuperación de la cartera, al momento tenemos juicios civiles y penales planteados a los clientes morosos, a la vez contratamos un Buró de Crédito con información de Score de Clientes, frente al riesgo tan alto que tenemos como negocio hemos visto necesario implementar estas herramientas.
4. Se gestiona a nivel de Gerencia General, el replanteamiento de crédito a cada cliente, sustentados en valores agregados como servicio, paquete y atención hemos logrado venderles la idea de que nos entreguen cheques posfechados en casi el 13.5 % de las ventas totales, para que los clientes accedan a esta política necesitaban compensar con un beneficio para ellos, por lo que tomando en cuenta que un cheque de alguna manera significa disminución de riesgo, hemos tenido que otorgarles crédito de 150y 180 días con cheques posfechados.

Via Tabacundo - Cayambe

5. Se negocia con proveedores acuerdos comerciales, se ha realizado un planteamiento de metas cumplibles, estos acuerdos en años anteriores no se los había hecho por falta de volúmenes de ventas, hemos hecho nuestro mejor esfuerzo para cumplir los montos de compra, sin embargo para la entrega de estas promociones nos han condicionado el estar al día en cartera, situación que se complicó cumplirla puesto que los retrasos fuertes de cobros se los sintió en el último trimestre del año, y a esto se suma la poca liquidez que tiene la compañía, lo que no nos permitió obtener en la totalidad las promociones.
6. La falta de un capital de trabajo fuerte en la Compañía nos frena para conseguir productos con precios bajos, la competencia se ha tornado muy agresiva y para poder mantener nuestros clientes, hemos tenido que sacrificar márgenes de rentabilidad y en muchos de los clientes no podemos competir por precios.
7. Se continua con la gestión con respecto al cobro de carteras vencida del año 2011, sin lograr muchos resultados, la mayoría de estas empresas ya están cerradas y quebradas.
8. Con respecto al personal de Ventas lamentablemente hubo mucha rotación, la misma que fue generada por la desconformidad en cuanto a sus ingresos, al retomar personal de Ventas hemos tenido que duplicar los sueldos.
9. Ha sido muy necesario continuar con la inversión en la imagen de la Compañía, por lo que se invirtió en un Totem publicitario, y la participación de un espacio en una revista que circula en el sector.
10. Se consiguió una Representación de una línea en Exclusividad, la misma que ayuda a mejorar en algo la rentabilidad del negocio, para esta línea hemos tenido que invertir en compras de Contado.

Todas estas gestiones se las ha venido realizando para seguir intentando reposicionar la Compañía, sin embargo es muy evidente la falta de Capital y el Deficit financiero que se viene arrastrando desde años anteriores, situación que no es fácil arreglarla de un año para el otro, se sigue tratando de estabilizar en algo la Compañía para que esta no llegara a quebrar luego de 4 largos años de quiebra técnica. Mi sugerencia es la recapitalización

urgente de la Compañía para tener liquidez y poder competir frente a un mercado tan exigente .

Lamentablemente no se avisan mejores días para la Compañía puesto que el Sector Floricultor ha entrado en una Crisis muy grave generada por la devaluación del 50 % de la moneda rusa , el rublo lo que ha ocasionado que las fincas que tenían mercado en Rusia, eleven sus carteras y se tornen en carteras vencidas e incobrables, hay riesgo de la cartera en muchas fincas que están cerrando sus operaciones, se especula que luego de mayo - 2015 cerraran aproximadamente 500 hectáres, por lo que el mercado de agroquímicos se desmorona por dos aspectos, riesgo mucho más elevado , rentabilidades más bajas por cuanto todo el sector está optimizando sus costo de producción.

CONCLUSIONES DEL BALANCE 2014

Activo.....	\$ 2'005.861.76
Pasivo.....	\$ 1'881.281.36
Patrimonio.....	\$ 124.580.40
Ganancia	\$ 20.053.92

PROPUESTA DEL DESTINO DE UTILIDADES

Repartir las utilidades cuando la compañía tenga liquidez.

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

RECOMENDACIONES

1. La mayoría de proveedores frente a la crisis han tomado como medidas de disminución de riesgo, el trabajar solo con cheques postfechados y en la mayoría de casos disminuir el crédito. Frente a esta medida es urgente recapitalizar el negocio, caso contrario no tendremos opción de compra y de venta.
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.

Es preciso en estos momentos de crisis no dejar de lado la idea de que pueden existir oportunidades de Venta de la Compañía a Empresas que quieran invertir , tengan un musculo financiero fuerte y asuman el riesgo.

3. Se buscaran mejores estrategias de comercialización, tratando de disminuir el riesgo y obtener 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 Chofre

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