

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, cumples someter a conocimiento de los señores socios de la compañía IMPORTAGRIFLOR CIA LTDA. El siguiente informe de actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2015.

ANTECEDENTES

1. La empresa continúa con iliquidez producto del retraso de cartera producto de la crisis del sector.
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 la crisis del sector floricultor que fue a partir de octubre del año 2014, se complicó alrededor de \$130.000 de cartera, la misma que nos ha llevado todo el año 2015 la respectiva gestión para ir solucionando, al momento tenemos alrededor de \$ 60.000 de esta cartera que hasta la fecha no hemos podido recuperar.

Las ventas en el año 2015 disminuyeron en un 21% situación dada por el cierre operacional de casi 500 hectáreas del sector floricultor.

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 \$ 139.054.45

Año 2008	\$ 41.634.30
Año 2009	\$ 5.765.09
Año 2010	\$ 20.976.47
Año 2011	\$ 9.415.97
Año 2012	\$ 23.430.18
Año 2013	\$ 28.335.79
Año 2014	\$ 9.211.09
Ret 2014	\$ 285.53
TOTAL	\$ 139.054.45

4. La falta de liquidez y la crisis del sector se ha convertido en un año extremadamente amenazante para el negocio, la mayoría de proveedores cambian sus políticas de comercialización por el nerviosismo frente al riesgo, 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 más fuerza 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. La mayoría de clientes se niegan a documentar la cartera con cheque posfechados como lo veníamos haciendo, la cifra de cheques posfechados al 31 Dic del 2014 era de \$ 496.569.58 frente al 2015 que fue de \$ 312.891.62. 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 se lo tuvo que disminuir en un 41 % por la falta de liquidez y el decrecimiento en ventas, esto afectó a volúmenes de negociaciones anuales con proveedores quienes no pudieron entregar bonificaciones por volúmenes.

Con todos estos antecedentes complicados generados por la situación crítica del sector floricultor , fincas quebradas , caída del mercado ruso, exportaciones con precios de costo para los floricultores, mi gestión se ha enfocado en :

ACCIONES DE GERENCIA

1. Se gestiona la actualización de la línea de crédito bancaria , sustentados en los resultados del año 2014 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 prescindió de los servicios profesionales de algunos colaboradores tomando en cuenta la recesión económica y el decrecimiento en ventas.
3. Se mantiene los servicios profesionales legales para la recuperación de la cartera, lo cual es un egreso de dinero para compañía mientras se recupere las carteras complicadas. Al momento tenemos juicios civiles y del juicio penal.
4. Se gestiona a nivel de Gerencia General visitas a cada cliente para con minuciosidad analizar como va el negocio de cada uno de ellos y en base a eso otorgar un cupo con riesgo mínimo para la compañía.
5. Se re- negocia con proveedores los volúmenes de compra del 2015, los mismos que no serían con crecimientos tomando en cuenta el decrecimiento que presenta el sector, la mayoría de ellos se cierran a entregar bonificaciones y mejores condiciones si estamos comprando volúmenes menores.

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. Es por eso que nuestro mercado no está en clientes que porten con liquidez y retorno inmediato de cartera.
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. Se decide vender el camión por cuanto no justifica tener un activo improductivo y también para apalea en algo la falta de liquidez.
9. Se realizó una inversión pequeña como imagen de la Empresa en una Feria del sector, ayudando esto a mantener el nombre de la Compañía y a conseguir clientes para poder lograr las ventas.
10. Se mantiene la exclusividad con la línea de nutrición la misma que ha ayudado a mejorar 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 Déficit financiero que se viene arrastrando desde años anteriores, situación que no es fácil arreglarla de un año para el otro, y sumado a esto la situación crítica del sector en donde hemos tenido que dejar de vender por precautelar la compañía y disminuir riesgos. He seguido 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, cerraron ya 500 hectáreas y se especula que para el verano -2016 cerraran aproximadamente 500 hectáreas más , 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.

Por todo lo expuesto anteriormente la gestión gerencial ha sido incalculable tomando en cuenta que se ha sostenido a la compañía en un año de crisis en donde no existió casi nada de apoyo de la banca ni del proveedor y el negocio se ha desarrollado en un ambiente de recesión y nerviosismo, en este año han quebrado muchas empresas porque sus pérdidas mensuales y acumuladas no les permitieron sostenerse.

CONCLUSIONES DEL BALANCE 2015

Activo.....	\$ 1'595.462,63
Pasivo.....	\$ 1'475.521,38
Patrimonio.....	\$ 119.941,25
Ganancia	\$ 35.559,33

PROPUESTA DEL DESTINO DE UTILIDADES

Repartir las utilidades cuando la compañía tenga liquidez.

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.

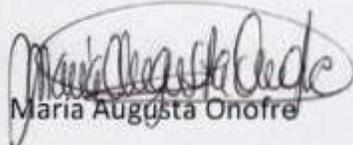
Es preciso en estos momentos de crisis no dejar de lado la idea de que pueden existir oportunidades de Venta de la Compañía a Empresas que quieran invertir, tengan un musculo financiero fuerte y asuman el riesgo.

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,



Maria Augusta Onofre

GERENTE GENERAL