

Lamentablemente no se avisan mejores días para la Compañía puesto que el Sector Floricultor por la devaluación del rublo y la caída de sus ventas, ha tenido que sacrificar márgenes y sus rentabilidades por ahora son mínimas, exigiendo cada día un precio mas bajo para ellos tener un costo de producción menor, las fincas que tenían mercado en Rusia elevan 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 algunas fincas pequeñas han sido reabsorbidos por fincas grandes, el mercado de agroquímicos se desmorona por dos aspectos, riesgo mucho más elevado, rentabilidades mucho 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 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.....	\$ 2'063.825.58
Pasivo.....	\$ 1'968.327.14
Patrimonio.....	\$ 95.498.99
Ganancia	\$ 3.876.92

Luego del cruce tributario con el impuesto único que fue de \$ 22.850.77 la empresa
Refleja Pérdida.

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

5. Se re- negocia con proveedores los volúmenes de compra del 2016, 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 y plazos mayores.
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 aporten 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 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.
9. 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 o la incorporación de nuevos socios para poder competir frente a un mercado tan exigente en precios.

Via Tabacundo - Cayambe

\$ 128.037,99 que en algo aplacaron la poca rentabilidad obtenida en el transcurso del año.

Con todos estos antecedentes complicados generados por la situación crítica del sector floricultor que hasta el momento no se reactivan, fincas quebradas, caída del mercado, falta de productividad, exportaciones con precios de costo para los floricultores, mas clientes con días elevados de recuperación de cartera, mi gestión se ha enfocado en:

ACCIONES DE GERENCIA

1. Se mantiene la línea de crédito bancaria apoyada en la propiedad de la Socia Mayoritaria como único patrimonio hipotecario, el banco manifiesta que las cifras de resultados aun son débiles, sin embargo al cierre del 2016 el endeudamiento con el banco se lo gestionó y subió a \$ 332.033.15 por cuanto el cliente Falcon Farms se queda con una cartera vencida de \$150.000, por la necesidad de liquidez para cerrar negocios con proveedores, realizar compras de contado para mejorar el margen la compañía sigue apoyada también con dineros en figura de préstamos de terceros.
2. Se incorporó a la Compañía servicios profesionales con la figura de honorarios profesionales, (500,00 Ing Juan Carlos Saenz cargo de subgerente y apoyo en múltiples áreas a más de la comercial
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 se recuperó con trámite penal la cartera de Magnolia, Flores Magicas, Daykaros, Verdillano.
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.

Via Tabacundo - Cayambe

3. Con relación a rubros de recuperación de retenciones de años, 2008-2009-2010-2011 irrecuperables con un total de \$ 77.791.83 se tuvieron que dar de baja contra una provisión por cuanto no se podía mantener más tiempo en los balance, sin embargo siguen los años 2012 y 2013 (\$51.765.97) valor irrecuperable y año 2014 -2015-2016 que se están gestionando para la recuperación.

Año 2012 \$ 23.430.18

Año 2013 \$ 28.335.79

Año 2014 \$ 8.923.74

Año 2015 \$ 2.521.53

Año 2016 \$ 8.769.82

TOTAL : \$ 71.981.11

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 agudizándose aun mas este año, (\$ 431.415.07) 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 esfuerzo que se hace para tratar de pagar a tiempo, no es posible por la falta de liquidez, se suma a las cifras de desfase \$ 150.000 dolares de cartera complicada de cobrar a Falcon Farmas desde abril 2016 a diciembre 2016 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 para cobrar de clientes al 31 Dic del 2015 fue de \$ 312.891.62 y el año 2016 \$ 255.223.30. 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 incrementó en más de un 100 % al cierre del año 2016 , quedando un stock de \$ 550.414.84, el mismo que se lo hizo para alcanzar mejores precios y obtener re-bates por volumen de compra a proveedores, obteniendo

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

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 2016.

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 y 2016 ir recuperando, de los 130.000 emproblemados, en el año 2016 se logró con gestión personalizada y el tema judicial cobrar casi la mayoría quedando un valor tentativamente irrecuperable de \$ 27.000 dólares, sin embargo a finales del año 2015 se realizó una venta importante de 60.000 a dólares la misma que hasta el cierre del ejercicio 2016 no se ha podido recuperar por el cierre de la florícola, representando una falta de liquidez importante para la compañía.

Las ventas del año 2016 con relación al año 2015 se mantuvieron en las mismas cifras, un pequeño crecimiento del 1% a pesar de haber dejado de realizar ventas a fincas importantes se tuvo que compensar con gestión a nuevos clientes.

Via Tabacundo - Cayambe

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.

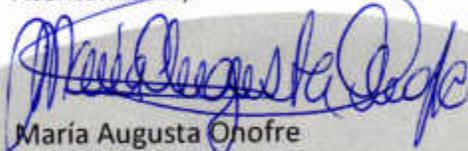
Es preciso en estos momentos de crisis no dejar de lado la idea de que pueden existir oportunidades de Venta de la Compañía a Empresas que quieran invertir, tengan un musculo financiero fuerte y asuman el riesgo.

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 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