

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

AÑO 2017

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 2017.

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 \$101.234.04, 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 quedó una cartera tentativamente irrecuperable de \$27.000 y adicional a eso en el año 2015 se quedó una cartera de \$ 60.000 de la venta realizada a la finca GOLDEN LAND la misma que hasta el cierre del año 2017 a pesar de estar con tramites de abogado no se ha podido recuperar por cuanto la finca se encuentra quebrada todo esto representa una falta de liquidez importante para la compañía.

Las ventas del año 2017 fueron \$ 4.394.636,46 con relación al año 2016 que fueron de \$2.988.375,35 con un crecimiento de \$ 1.406.261,11 que en porcentaje es el 47% crecimiento importante que ha sido producto de mucha gestión a nivel Gerencial.

3. Con relación a rubros de recuperación de retenciones de años, 2012 y 2013 (\$51.765.97) valor irre recuperable 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 \$ 8.769.87

Año 2017 \$ 22.204.56

TOTAL : \$ 94.185.67

4. La falta de liquidez y la crisis del sector ha convertido a éste en un año complicado para el negocio, los proveedores continúan con su política de venta con cheques posfechados aumentándose en este año en función del crecimiento en ventas se ha incrementado también el rubro de compras por lo que nuestros cheques posfechados a proveedores, dieron un total (\$ 671.273.56) situación que no es conveniente para la compañía tomando en cuenta que por 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 financiero el crecimiento en ventas sin un respaldo de capital para el mismo por esta razón nuestros pagos a proveedores están en un promedio de 180 días esto nos ha limitado a conseguir mejores precios y promociones de compra.
6. A pesar de la dificultad de hacer negociaciones con cheques posfechados hemos conseguido con gestión directa con Gerentes respaldar la cartera por cobrar de clientes al 31 de diciembre del 2017 en un monto de \$ 407.688,25 frente a los cheques posfechados de clientes en el año 2016 que fue de \$ 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 a pesar del crecimiento en ventas se lo ha mantenido en rubros similares al cierre del año 2016, quedando un stock al 31 de diciembre del 2017 de \$ 566.289,20, este stock se lo hizo para alcanzar mejores precios y obtener re-bates por volumen de compra a proveedores, este año se obtuvo \$ 171.023,55 que en algo aplacaron la poca rentabilidad obtenida en el transcurso del año.

Este año 2017 el sector floricultor de alguna manera se ha estabilizado luego de la crisis, fincas grandes en hectárea han comprando fincas pequeñas para crecer y así se han consolidado de mejor manera los clientes, sin embargo las exportaciones no han sido con los mejores precios para los floricultores, este año se ha visto afectado por falta de productividad por temas climáticos y se afectó también las exportaciones por los huracanes en Estados Unidos, con todos estos antecedentes 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 aún son débiles en rentabilidad, al cierre del año 2017 el endeudamiento con el banco fue de \$371.695.35, cifra similar al cierre del año 2016 que fue de \$ 332.033,15, tomando en cuenta el crecimiento en ventas de la empresa se mantiene la misma cifra de endeudamiento con el banco, sin embargo en el año se necesitó mayor liquidez para cerrar negocios con proveedores, realizar compras de contado para mejorar el margen; frente al crecimiento del 47% en ventas la compañía sigue apoyada también con dineros en figura de préstamos de terceros.
2. Se mantiene en la Compañía como los servicios profesionales con la figura de honorarios profesionales, (\$500,00 Ing. Juan Carlos Sáenz cargo de subgerente), y apoyo en múltiples áreas a más de la comercial, se incorporó a la compañía el perfil de una Ing. Agrónoma para el área de 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. (GOLDEN LAND)
4. Se gestiona a nivel de Gerencia General visitas a cada cliente, se plantean planes comerciales de crecimiento e incentivos a manera de rebates por cumplimientos de metas anuales de clientes los mismos que nos ayudaron al crecimiento en ventas.
5. Se negocia con proveedores los volúmenes de compra del 2017, se firma acuerdos de crecimiento con algunos de los proveedores importantes como Bayer, con los cuales crecimos de una manera muy interesante los mismos que entregaron bonificaciones y mejores condiciones por compra de volúmenes.
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 y crecer en ventas en un 47% hemos tenido que sacrificar márgenes de rentabilidad y en muchos de los clientes no hemos podido 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 para publicidad de la Empresa la misma que se la entregó en el mes de diciembre para poder fidelizar a los clientes y retribuir el apoyo q nos han dado en este año.
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 reposicionando 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 difícil del sector. Este año hemos tenido que buscar nuevos cliente incrementar en ventas, entendiendo que la poca rentabilidad que deja el negocio únicamente se puede compensar con volúmenes de ventas mayores sin dejar a un lado el riesgo en recuperación de cartera que esto con lleva. He seguido tratando de estabilizar 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.

El sector floricultor de alguna manera se ha estabilizado y esto nos ha permitido tener cierta tranquilidad para crecer en ventas en este año y como parte de la estrategia comercial hemos incrementado la participación haciendo todas las gestiones anteriormente detalladas, sin embargo el haber crecido en un 47% y haber participado de ese mercado nos ha implicado sacrificar márgenes y rentabilidades para poder captar el cliente, entendiéndose que nosotros como compañía no gozamos de los mejores precios por cuanto nuestro capital es reducido para hacer negociaciones de compras de contado o pagos a corto plazo; los clientes exigen cada día un precio más bajo para ellos tener un costo de producción menor, las fincas que tenían mercado en Rusia han tenido que buscar nuevos mercados para compensar sus ventas, y eso ha implicado que los precios de exportación sean más bajos, muchas fincas cerraron sus operaciones, según estadísticas al cierre del año 2017 son 500 hectáreas de flores que han dejado de producir, 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 crecido en un 47% en ventas sin ninguna capitalización de dinero y con el mismo rubro de endeudamiento a la entidad financiera

CONCLUSIONES DEL BALANCE 2017

Activo..... \$ 2'848.197.98

Pasivo..... \$ 2'751.161.93

Patrimonio.....\$ 97.366.05

Ganancia \$ 2.155.47

Luego del cruce tributario con el impuesto único que es de \$ 21.094,35 la empresa refleja utilidad.

RECOMENDACIONES

1. La mayoría de proveedores frente a la crisis han tomado como medidas de disminución de riesgo, el trabajar solo con cheques posfechados 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 busquen 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.

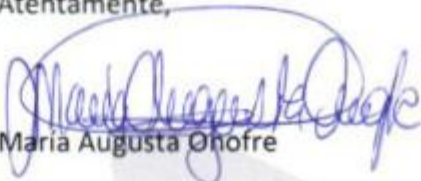
3. Se busquen mejores estrategias de comercialización, tratando de disminuir el riesgo y obtener rentabilidad.

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