

INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DE JVFLOWERS CIA. LTDA.

CORRESPONDIENTE AL AÑO FISCAL 2019

Conforme dispone la ley y estipula Escritura Pública de Constitución de JVFLOWERS Cía. Ltda., presento a los socios de esta Empresa el informe anual de actividades económicas y sociales, a mi cargo, correspondiente al periodo comprendido entre el 01 de Enero del 2019 al 31 de Diciembre del 2019 con el siguiente contenido.

Durante el año 2019 las actividades administrativas y especialmente las comerciales se han desempeñado con gran sentido de compromiso y responsabilidad, para lograr obtener rendimientos que nos permitan cubrir las obligaciones contraídas con los proveedores y con terceros, Este año la empresa se enfoca en apoyar la labor comercial continuando con la contratación de los servicios de un asesor para que maneje la re-estructuración del departamento y adicionalmente trabajaría a la par en la asistencia en al Departamento Financiero. De la misma manera se continúa con el asesoramiento en el área de Talento Humano, para dar apoyo dentro de esta área y reforzar estrategias y conocimiento dentro de cada colaborador.

Uno de los objetivos más importantes dentro de este año fue cerrar los puntos débiles que salieron como resultado de la planificación estratégica, dentro de los cuales cada departamento debería elaborar con el respectivo asesor.

Se optimiza el tiempo en mejora de procesos para la compañía, se realiza la lista de actividades por funciones, se profundiza conceptos dentro del área contable lo cual permite en conjunto, mejorar los tiempos y la información en vivo, lo cual mejora notablemente la comunicación sobre todo en el Departamento Comercial.

Se van realizando nuevos requerimientos en el Sistema Informático Florex – Sales, lo que permite una mejor eficiencia y eficacia en la reportología para un correcto análisis de los datos.

Este año EEUU queda como líder dentro de los clientes de JVFLOWERS, con un crecimiento notable en ventas, luego está Chile y posterior a esto tenemos a Croacia. Así mismo vemos potencializados a los mercados de Lituania, Holanda y República Dominicana, por los diferentes puntos de apoyo con el asesoramiento. Cabe mencionar que las estrategias utilizadas para este crecimiento en los diferentes mercados se los realiza entre la Gerencia Comercial y el asesor financiero.

Se ha mantenido equilibrado el pago a los proveedores, tomando en cuenta que se hace una reclasificación para disminuir el número de fincas a las que compramos y negociar más por volumen de compra, porque se obtiene un mejor precio. De esta forma la cartera en cuanto a pagos se mantiene muy transparente.

Los pagos relacionados a la adquisición de la nueva oficina han sido puntuales y en orden, de tal forma que algunas veces si nos hemos visto afectados por el flujo de efectivo, pero se ha solucionado en meses posteriores a lo ocurrido.

La compra de la oficina ha sido considerada una excelente inversión, pues se ha realizado en los espacios de este centro de negocios, varias reuniones con fincas y otros proveedores, y a la vez hemos tenido la oportunidad de recibir a clientes de EEUU, Croacia, Francia, Holanda y Japón entre otros, donde se ha podido testificar excelentes comentarios sobre la oficina, ubicación y a la vez solidificar la imagen corporativa de la compañía generando mayor confianza, en las flores ecuatorianas y en la comercializadora.

Otro punto importante que está dentro del giro del negocio, están las relaciones con las Cargueras más grandes, por lo que este año se decide invitar a la mayoría de estas a nuestras instalaciones, para estrechar los lazos comerciales, generando mejores contactos con las mismas. Cabe mencionar que en algunas ocasiones el espacio que se solicita para

el vuelo de las flores, viene a ser un tema extremadamente importante para el cliente, y muchas veces se puede fidelizar al mismo, logrando conseguir este espacio, a través de los contactos.

Comenzamos con un proyecto grande que es la WEBSHOP, es decir la creación de la Página de ventas en línea de Flores desde Ecuador al mundo, el mismo tomará aproximadamente un año o más, para que esto se desarrolle con total éxito. Las Gerencias están conscientes que esto generará un mayor ingreso a la empresa por lo que le han dado la prioridad del caso y que a la vez que sucede esto, también se podrá mostrar la diversidad de flores que existen en el Ecuador para poder ser exportadas. La aspiración es que al finalizar el año 2020 o máximo a comienzos del año 2021, la empresa pueda estar manejando sin problema esta plataforma.

Como es parte del giro del negocio, se realizó visitas a clientes, así como se participó en una feria en EEUU. Se visitó al cliente en Argentina, también se realizó un viaje para consolidar un negocio en Holanda con un mayorista muy importante en la línea de flores, dando la respectiva importancia también se visitó Chile siendo el segundo mercado que genera ingresos a la compañía.

Participamos directamente con el cliente Ecuamia Flowers Copr. En la feria realizada en Miami donde se presentaban clientes de todas partes del mundo, así como también estuvieron presentes fincas del Ecuador, Colombia, Costa Rica, México y otros, permitiendo ver la variedad y llegar a analizar nuevos proyectos.

Siendo que las visitas a clientes y participación en ferias, genera un gran acercamiento al cliente, constituye un rubro elevado generando una gran inversión y a la vez obteniendo una información muy real de los mercados de forma directa. Esto constituye uno de los puntos más importantes dentro de los rubros de la comercializadora, manejada directamente por sus negocios internacionales.

Se ha consolidado la imagen de la empresa, generando un mejor posicionamiento en el mercado por su crecimiento, consolidándose en EEUU, Chile y Europa.

Se puede mencionar que gracias al asesoramiento, el proceso de cobros al cliente hizo que la cartera reduzca su morosidad y que los clientes hayan sido organizados de mejor manera, tuvimos una cartera limpia, sin embargo, se continuó con los cobros de las cuentas vencidas de 2017 y 2018 dentro de los mercados de Chile, Brasil y Rusia sin obtener resultados positivos.

Se ha dado relevancia a los servicios de control de calidad de la flor, contratando ya de manera fija a la empresa OQS, para de esta forma minimizar los reclamos, esto ha permitido que se reduzca el riesgo, sin embargo como este proceso se realiza por muestreo, si se han generado créditos sobre todo en las temporadas altas, pero hay que ser específicas que en su mayoría no han sido por calidad, sino más bien por reconocer al cliente valores que muchas veces las fincas no les han otorgado por lo que la comercializadora se ha hecho cargo de los mismos el 100%, teniendo que asumir muchas veces adicionalmente, el valor por el flete considerado como envío de la flor no vendida.

En el mes de Octubre 2019, se genera un bajón muy fuerte por el paro realizado en el país en base a las nuevas medidas del gobierno sobre el combustible, esto ocasionó que el sector de flores se vea afectado drásticamente. Se generan más de 300 millones de dólares en pérdidas dentro de la industria y dentro de la cadena la comercializadora también se ve afectada, sin embargo, el mercado americano re potencia los requerimientos en los meses posteriores.

Dentro del balance tenemos un marco positivo, hemos extendido los horizontes, hemos diversificado los mercados, hemos consolidado fincas como proveedores nuevos con otras variedades, hemos apoyado con el servicio de exportación al país, hemos trabajado muy fuerte y continuaremos el 2021 dentro del proceso de madurez de la empresa. La competencia cada vez es más agresiva, el nivel de rentabilidad como comercializadora baja pues a la par las fincas analizan bajar su margen por la falta de liquidez que existe no solo en el país sino en el sector. Las fincas cada vez pierden su credibilidad en cuanto al respeto de no tomar clientes directos que son de la comercializadora y esa es una lucha grande para que en lugar de irnos contra la finca, fidelizar la relación con el cliente.

La Empresa no tiene obligaciones con ninguna institución de control. Los valores que se reflejan en los estados financieros como pendientes de pago al Servicio de Rentas Internas y al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social corresponden estrictamente al último mes del 2019, que serán cancelados en enero del 2020.

Esta gerencia continuará el siguiente año con el ánimo y deseo ferviente de hacer las cosas bien para mantener el continuo crecimiento, revisión, control y apoyo a las partes relacionadas. Contamos con un gran equipo que está siendo re potencializado en sus habilidades por otro lado el asesoramiento de los especialistas ha abierto grandes brechas de aprendizaje que nos dejan temas por investigar.

Agradezco a ustedes señores socios, por la colaboración prestada y por la confianza en mi depositada. Siempre con el afán de considerar la empresa para beneficio equitativo para de todos los que formamos parte de ella, me despido.

Quito, 04 de abril del 2020



Rosa Eufalia Jordán Serrano.
GERENTE GENERAL