

INFORME DE GERENCIA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

A JUNTA DE SOCIOS DE COMERCIALIZADORA DE INSUMOS FLORICOLAS "FLORALCOM CIA. LTDA."

INTRODUCCION

La actividad florícola en el año 2011, según información de EXPOFLORES, indica que fue un año de franca recuperación, logrando nivelarse con obligaciones ya adquiridas con la CFN, IESS, SRI, y OBTENTORES. Sin embargo, para muchas fincas no fue suficiente y tuvieron que ceder sus propiedades a nuevos adquirientes y/o entregar a los acreedores financieros.

Nuevamente, las fincas postergan pagos a proveedores de agroquímicos. Exceso de oferta.

No hubo incremento en el sector, pero, aumentó el volumen de las exportaciones y mejoraron los precios en el 2011.

Se incrementaron los costos de producción, principalmente en mano de obra, cartón, fertilizantes, etc., lo cual causa fuerte presión en la baja de precios de agroquímicos.

El actual gobierno no estimula la producción agroexportadora del país.

La crisis de España repercute en las remesas a Ecuador y afecta en el ingreso de divisas al país.

La inflación al 31 de diciembre 2011, según el Banco Central del Ecuador es del 5.41%.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El ejercicio 2011, es un año muy atípico en la actividad florícola.

Se presentan factores que influyen directamente en el comportamiento de oferta y demanda de productos, afectando significativamente en el logro de nuestros objetivos.

- 1.1 El clima, año lluvioso, no permitió utilizar productos de "especialidad" (ácaros, etc.). No se logró concretar ventas en productos de normal rotación.
- 1.2 Aparecen en el mercado nuevos productos atendidos directamente a fincas lo cual afecta a los distribuidores en general. Principalmente Nutricionales y Desinfectantes.
- 1.3 La competencia continúa adquiriendo productos de dudosa procedencia y coloca en el mercado a precios bajos y condiciones de plazo entre 120 y 160 días crédito.
- 1.4 Las fincas nos presionan a que nos igualemos a las condiciones de la competencia, que en ciertos clientes hemos cedido a fin de no perder totalmente las ventas, pero en general nos ha perjudicado en el volumen de ventas y en la rentabilidad del negocio.
- 1.5 El riesgo aumenta. Las condiciones imponen las fincas y dejamos de vender para no someternos a sus imposiciones.

1.6 Los proveedores buscan alternativas de negociación para mejorar la situación, sin resultados positivos. Creen que es un tema coyuntural que pasará muy pronto.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES Y RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Hemos cumplido a cabalidad con las disposiciones y resoluciones de la JGA.

3. No se han producido hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral ni legal.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

El endeudamiento que se refleja en el Balance General, obedece principalmente a la inversión en el nuevo local y pago a terceros.

La utilidad neta del ejercicio, no alcanza la rentabilidad mínima deseada del negocio de el 6% de las ventas. (ver Balances adjuntos)

VENTAS				
	PRESUPUESTO AÑO 2011 USD \$	EFFECTIVO AÑO 2011 USD \$	DISMINUCION USD \$	%
VENTAS	3,300,000.00	2,856,696.47	- 443,303.53	- 13.43
UTILIDAD NETA	198,000.00	62,855.91	- 135,144.09	- 68.25
%	6.00	2.20		

Frente a las ventas logradas en el año 2010, los resultados fueron los siguientes:

	EFFECTIVO AÑO 2010 USD \$	EFFECTIVO AÑO 2011 USD \$	DISMINUCION USD \$	%
VENTAS	3,388,298.91	2,856,696.47	- 531,602.44	- 15.69
UTILIDAD NETA	115,980.87	62,855.91		
%	3.42	2.20		

En el reporte de Índices Financieros se puede observar los resultados logrados.

5. Nuestra actividad económica se concentra en el sector Florícola en un 99%. Las limitaciones de crecimiento en dicho sector, nos hacen decidir ampliar nuestra cobertura de ventas al sector Agropecuario y aumentar nuevas líneas de productos. En el 2011 iniciamos con la construcción en la ampliación del nuevo local.

6. El plan operativo para el año 2012, es diversificar en productos para actividades agropecuarias, diferentes a la floricultura. Existe el apoyo de nuestros proveedores y aspiramos concretar este proyecto.

Atentamente,



Jorge Villalba V.
Gerente General

