
INFORME DE GERENCIA DEL EJERCICIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE COMERCIALIZADORA DE INSUMOS FLORICOLAS FLORALCOM CIA. LTDA.

INTRODUCCION :

Sin duda, la actividad florícola y agrícola son de suma importancia en el país.
La exportación de flores representa el cuarto rubro de divisas al país de productos no petroleros.
Es un aporte importante en ocupación de mano de obra y empleo en el país.
Pichincha representa aproximadamente el 50 % de la producción y exportación de flores (rosas) del Ecuador.
Provincias como Pichincha y Cotopaxi, dependen significativamente de la actividad florícola y sin embargo , no se aprecia crecimiento en el sector. Falta mejor organización entre productores y comercializadores de flor.
Se debe procurar un mejor diálogo entre Gobierno y Floricultores. Afecta suspensión de la ATPDA.
En el mercado de insumos en general para la floricultura, se instala una " competencia" desleal y que no es advertida por las autoridades respectivas, afectando a quienes estamos actuando de forma honesta y transparente en la comercialización de estos insumos.
Aspiramos que la Supertintendencia de Control de Poder de Mercado realice el control respectivo.

1.- CUMPLIMIENTO OBJETIVOS :

Los objetivos para el 2013 es alcanzar el presupuesto de ventas con una rentabilidad que justifique la inversión realizada en el 2011. Incrementar nueva líneas de productos para complementar y mejorar nuestra oferta de insumos. Pero factores como los que a continuación detallamos impidieron alcanzar lo propuesto :

- 1.1.- El clima es siempre un factor importante en el uso de productos fitosanitarios y la producción de flores . Fue un año de poca lluvia.No se logró concretar ventas de productos de normal rotación.
- 1.2.- Aparecen en el mercado nuevos productos que son atendidos directamente y afectan a todos 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 con -22% del PVP y condiciones de plazo (120-180 días).
- 1.4.- Las fincas nos presionan a que igualemos a las condiciones de la competencia, que en ciertos clientes hemos cedido a fin de no perder totalmente las ventas , pero nos perjudica en el volumen de ventas y en la rentabilidad del negocio. Hemos realizado simulaciones de la competencia y no entendemos como llegan a fijar precios tan bajos.
- 1.5.- El riesgo aumenta. Las condiciones imponen las fincas y dejamos de vender para no someternos a su imposiciones, lo cual nos impide llegar al monto de ventas presupuestado.
- 1.6.- Los proveedores buscan alternativas de negociación para mejorar la situación, sin resultados. Conocen lo que sucede en el mercado , pero No actúan , lo cual nos perjudica significativamente en el resultado final del negocio.

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES Y RESOLUCIONES DE LA JUNTA G. ACCIONISTAS :

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

3.- Se realizan ajustes y reducción de gastos , en lo administrativo , laboral y otros gastos.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA :

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

La disminución de las ventas y pérdida de márgen nos afecta en el resultado final.

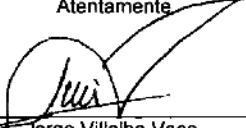
Anexo Balances.

	VENTAS		INCREMENTO USD \$	%
	PRESUPUESTO AÑO 2013 USD \$	EFFECTIVO AÑO 2013 USD \$		
VENTAS	2,100,000.00	1,618,366.28	-481,633.72	-22.93

	EFFECTIVO AÑO 2012 USD \$	EFFECTIVO AÑO 2013 USD \$	INCREMENTO USD \$	%
VENTAS	2,188,112.60	1,618,366.28	-569,746.32	-26.04

5.- El plan operativo para el 2013 , fue buscar otras alternativas de productos para actividades agropecuarias , diferentes a la floricultura . Replanteamos gastos y costos , optimizamos recursos , sin embargo , la presencia de una COMPETENCIA desleal impidió que alcancemos lo previsto y por lo contrario el resultado fue negativo.

Atentamente



Jorge Villalba Vaca.
Gerente General