

INFORME DE GERENCIA

1. Desarrollo de EVERFLOR ECUADOR S.A.

A. Cumplimiento de Presupuesto- Ingresos y Gastos

EVERFLOR ECUADOR S.A., siempre estuvo al tanto del cumplimiento de su objeto social, en procura de la consecución de nuevos clientes y del crecimiento general de la empresa, generando nuevas alternativas de promoción de los productos, que permitieron captar clientes importantes del mercado de las flores, permitiendo así posicionarse en el primer lugar de productos hidratantes para rosas.

En cuanto a sus ingresos gran porcentaje hacen parte de los operacionales dado que la empresa por el momento no ha generado inversiones que le permitan obtener otro tipo de ingresos, los cuales han sido encaminados principalmente al pago de las obligaciones con casa matriz, los ingresos totales de la compañía suman USD \$1.519.352,19 quedando un déficit en el presupuesto total del año para la línea de negocios del 10%, esto debido a la disminución en hectareaje de flores como la Gypsophila, para las cuales el uso de los productos Everflor es parte fundamente del proceso de postcosecha.

En cuando a los costos y gastos, de acuerdo a lo presupuestado no se presentaron variaciones significativas, más que las relacionadas con el nivel de ventas establecido en el presupuesto, por lo cual los costos estaban con una diferencia en el presupuesto general del 13%.

B. Algunas Cifras del Balance:

La situación económica de la Compañía constituye un aliciente para la empresa tomando en cuenta que el sector florícola ha tenido un decrecimiento en hectareaje, y esto ha afectado el sector en general. Así como también políticas de reducción de costos en el área de postcosecha que incluyen el re-uso de soluciones de hidratación.

Activos:

El porcentaje mayor de activos esta ubicado en los Activos Corrientes con un 85%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las obligaciones que deben cumplirse a lo largo del año 2013. El restante de los activos esta en fijos con un 14%. Los cuales en comparación con el año 2012 se han disminuido en un 17% debido a las bajas de maquinaria obsoleta y el ajuste por depreciaciones y valores en libros con la adopción de NIFs.

Pasivos:

Los pasivos totales están representados en un 69% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones con compañías relacionadas con un 30%. Las cuales están a un plan de pagos establecido hasta el año 2014.

c. Indicadores Financieros.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razon Corriente: Los activos corrientes cubren el 176% de los pasivos corrientes.

Prueba Acida: Los activos corrientes cubren el 135% de los pasivos corrientes sin tomar en cuenta el inventario.

Capital de Trabajo: Los activos corrientes exceden en USD\$323.423 los pasivos corrientes.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento Total: El total de los pasivos representa el 61% del total de activos.

Apalancamiento Financiero: El patrimonio de la compañía está comprometido en un 96% con los acreedores.

Endeudamiento a corto plazo: La concentración del endeudamiento a corto plazo es de 79%

RENTABILIDAD

Rentabilidad Bruta: El margen bruto de la compañía está 34%.

Rentabilidad Operacional: La rentabilidad en el desarrollo del objeto social es del 8,7%

Rentabilidad Neta: Rentabilidad después de impuestos está en 5,5%

d. Gestión Administrativa:

Continuamos avanzando en los proyectos de búsqueda de nuevos mercados, tanto nacional como internacional, y la búsqueda de ampliar nuestra gama de productos, que nos permita un crecimiento sustancial, tal como se previó en la planeación estratégica, permitiendo el crecimiento en procura siempre de optimizar todos los recursos con los que contamos actualmente.

2. Perspectivas para el año 2013

Ante el panorama del país y el contexto florícola EVERFLOR ECUADOR S.A. Tiene planteado para el año 2013 los siguientes objetivos:

1. Seguir en la búsqueda de nuevos clientes para el crecimiento de la empresa y lograr la comercialización de nuevos productos en el mercado de las flores.
2. Mejorar el uso de los recursos y de la estructura de gastos.
3. Mejoramiento de los servicios prestados a los clientes tales como el análisis de muestras en laboratorio, y las cuales también están en caminadas a la fidelización del cliente.
4. Apertura de nuevos mercados internacionales como Chile y fortalecimiento de otros como Colombia y Perú.

3. CONCLUSIONES

El panorama que se muestra en nuestro futuro es muy fuerte, es por eso que solo con la ayuda del personal humano, teniendo la seguridad de que los proyectos venideros darán los frutos esperados y que las reformas aplicadas por el Gobierno sean las más adecuadas, permitirán que la institución tenga un posicionamiento significativo en el mercado.

4. RECOMENDACIONES

Por lo expuesto anteriormente en la presentación del informe me permito recomendar a la Junta General de Accionistas la autorización correspondiente para no distribuir las utilidades de ejercicio económico de 2012 ya que los planes para 2013 se señalan con una importante inversión lo que permitirá mantener la imagen de la compañía

Atentamente,

EVERFLOR ECUADOR S.A.



PAULA ANDREA BERMÚDEZ

Gerente General