

INFORME
DE
GERENCIA
EVERFLOR ECUADOR
S.A.

2.013

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 \$1.492.952,77 quedando un déficit en el presupuesto total del año para la línea de negocios del 7%, esto debido a las altas expectativas generadas para los productos nuevos que al cierre del año no han tenido unas ventas significativas.

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, lo cual afecta los costos de ventas en un porcentaje inferior, por lo cual los costos estaban con una diferencia en el presupuesto general del 7,9%.

B. Algunas Cifras del Balance:

Para los clientes de la empresa continua siendo de gran importancia, proyectarse siempre y trabajar en pro de la disminución de costos y gastos, eso para el giro

del negocio ha afectado en re-uso de soluciones, grandes retos para con la competencia. Pese a todos los obstáculos se ha logrado mantenerse en el mercado como una de las marcas más reconocidas de poscosecha, lo cual se ha generado a través de la consecución de nuevos clientes y mantenimiento de clientes antiguos.

Activos:

El porcentaje mayor de activos esta ubicado en los Activos Corrientes con un 81%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las obligaciones que deben cumplirse a lo largo del año 2014, Sin embargo se puede determinar una disminución de los activos corrientes en comparación con el año 2012 del 8%, esto debido al pago de obligaciones con casa matriz, obligaciones que se terminaran de cancelar en el siguiente periodo. El restante de los activos esta en fijos con un 19%. Los cuales en comparación con el año 2012 se sostienen sin mayores cambios, no hubo grandes movimientos de activos fijos en el año 2013.

Pasivos:

Los pasivos totales están representados en un 72% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones con compañías relacionadas con un 64%. Se continúan canalizando importaciones a través de compañías relacionadas.

c. Indicadores Financieros.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razon Corriente: Los activos corrientes cubren el 241% de los pasivos corrientes.

Prueba Acida: Los activos corrientes cubren el 198% de los pasivos corrientes sin tomar en cuenta el inventario.

Capital de Trabajo: Los activos corrientes exceden en USD\$355.206 los pasivos corrientes.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento Total: El total de los pasivos representa el 53% del total de activos.

Apalancamiento Financiero: El patrimonio de la compañía está comprometido en un 86% 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 28%.

Rentabilidad Operacional: La rentabilidad en el desarrollo del objeto social es del 6,4%

Rentabilidad Neta: Rentabilidad después de impuestos está en 4,2%

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 2014

Ante el panorama del país y el contexto florícola EVERFLOR ECUADOR S.A. Tiene planteado para el año 2014 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 2013 ya que por el momento los planes de la compañía es la finalización de algunas obligaciones para el año 2014.

Atentamente,

EVERFLOR ECUADOR S.A.



PAULA ANDREA BERMÚDEZ

Gerente General