

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 de los presupuestos establecidos para el año 2015, en procura de la consecución de nuevos clientes, el sostenimiento de los clientes existentes 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, flores de verano y demás.

En cuanto a sus ingresos gran porcentaje hacen parte de los operacionales dado que la empresa hasta el momento sigue sin generar inversiones que le permitan obtener otro tipo de ingresos, los cuales han sido encaminados principalmente al pago de las obligaciones con casa matriz, otras subsidiarias y principalmente la inversión efectuada en la adecuación de las nuevas oficinas y planta de producción, los ingresos totales de la compañía suman USD \$1.755.408,50 quedando un déficit en el presupuesto total del año para la línea de negocios del 7,9%, esta disminución en ventas obedece a las fuertes políticas desarrolladas por las florícolas para el año 2015 debido a la fuerte crisis del sector que incluían disminución de hectareaje y reemplazo de productos económicos por baja de costos. En total de disminución de hectáreas para el año 2015 son alrededor de 350 ha.

En cuanto 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 5,48%.

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 82,76%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las obligaciones que deben cumplirse a lo largo del año 2016. Sin embargo se puede determinar un aumento de los activos corrientes en comparación con el año 2014 del 9,06%, representado en Deudores Varios y deudores comerciales. El restante de los activos esta en fijos con un 17,24%. Los cuales en comparación con el año 2014 presentan un cambio porcentual, debido a la inversión en las nuevas instalaciones de la compañía, no hubo algunos otros movimientos de activos fijos en el año 2014, con unas pocas adquisiciones necesarias para darle continuidad al negocio.

Pasivos:

Los pasivos totales están representados en un 83% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones con compañías relacionadas con un 79%. Se

continúan canalizando importaciones de materias primas y algunos productos terminados a través de compañías relacionadas.

c. Indicadores Financieros.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razon Corriente: La liquidez de la compañía se mantiene estable para el 2015 muy similar a los indicadores del 2014, para el 2015 la compañía cuenta con USD\$2 para cubrir cada dólar de sus obligaciones a corto plazo, es decir que del 100% de sus ingresos el 50% están destinados a cubrir sus obligaciones.

Prueba Acida: Si la compañía tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones sin tener que liquidar o vender sus inventarios para el 2015 la compañía contaría con USD\$1,68 por cada dólar de obligación, valor que ha disminuido con aumentado al 2014 el cual era de USD\$1,65, debido a la disminución del inventarios.

Capital de Trabajo: Cancelando el total de sus obligaciones la compañía contaría con USD\$309.769, también se puede determinar el aumento del capital del trabajo en USD\$18,262, debido a la disminución de los ingresos operacionales.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento Total: El total de los pasivos representa el 50% del total de activos.

Apalancamiento Financiero: El patrimonio de la compañía está comprometido en un 99% con los acreedores.

Endeudamiento a corto plazo: La concentración del endeudamiento a corto plazo es de 83%

RENTABILIDAD

Rentabilidad Bruta: El margen bruto de la compañía está 31,5%.

Rentabilidad Operacional: La rentabilidad en el desarrollo del objeto social es del 0,7%

Rentabilidad Neta: Rentabilidad después de impuestos está en 0,4%

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 2016

Ante el panorama del país y el contexto florícola EVERFLOR ECUADOR S.A. Tiene planteado para el año 2015 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. Trabajar en la conservación de los clientes actuales, dada la dificultad del mercado florícola para el año 2016.
3. Mejorar el uso de los recursos y de la estructura de gastos.
4. 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.
5. Seguir en el fortalecimiento de los mercados internacionales, ampliando representantes técnicos en dichos mercados.

3. CONCLUSIONES

En el año 2016 se ha estimado que la floricultura ecuatoriana se va a ver afectada por los problemas económicos de algunos mercados importantes, lo cual

nos va a exigir estrategias de mercado más fuertes que nos permitan sostenernos como la empresa líder en hidratación, encaminando esfuerzos a la innovación y desarrollo de productos tendientes a la solución de problemas cotidianos de las plantaciones de flores.

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 2015 ya que por el momento los planes de la compañía es la finalización de algunas obligaciones para el año 2016, y a la culminación del año evaluar los excedentes de liquidez para determinar una posible distribución de utilidades.

Atentamente,



James Lee Kaplan
Pas. Estados Unidos #220961744