

## EVERFLOR ECUADOR S.A.

### INFORME DE GERENCIA 2016

#### 1. Desarrollo de EVERFLOR ECUADOR S.A.

##### A. Cumplimiento de Presupuesto- Ingresos y Gastos

El año 2016 para EVERFLOR ECUADOR S.A., se presentó, como un año de crecimiento en ingresos por ventas, comprado con el 2015 de 17,32%, esto debido principalmente al crecimiento de líneas como los colorantes, así como también el crecimiento de hectáreas en algunas flores de gran importación para el giro del negocio de Everflor tales como la Gypho. Siguiendo así la compañía situándose como una de las compañías líderes del mercado de hidratantes con un 65% de participación de mercado.

En cuanto a sus ingresos el 99,8% 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 otras subsidiarias y proveedores enfocados en la adquisición de materia prima, con el fin de dar cumplimiento a los requerimientos de los clientes.

En cuanto a los costos y gastos, de acuerdo a lo presupuestado no se presentaron variaciones significativas, más que las relacionadas con el aumento en el nivel de ventas y los aumentos en costos de materias primas, por lo cual los costos de ventas presentan un aumento de 18,81%, otros gastos de significativo aumento son los de distribución y transporte así como también las comisiones a vendedores todos estos gastos relacionados con el aumento de las ventas tanto a nivel nacional como las exportaciones.

##### B. Algunas Cifras del Balance:

Para los clientes de la empresa continúa siendo de gran importancia, todo el soporte técnico, dado el alto compromiso de Everflor para con sus clientes, que se demuestra a través de sus colaboradores, en el desarrollo de los nuevos productos, auditorías y asesorías que ha sido una de las ventajas competitivas de Everflor. Así como también el proyectarse siempre y trabajar en pro de

la disminución de costos y gastos de los clientes y brindando siempre soluciones efectivas para el manejo adecuado en poscosecha de flores.

**Activos:**

El porcentaje mayor de activos esta ubicado en los Activos Corrientes con un 88,81%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las obligaciones que deben cumplirse a lo largo del año 2017. Sin embargo, se pueda determinar un aumento de los activos corrientes en comparación con el año 2015 del 36,53%, representado en Deudores Varios, deudores comerciales y caja. El restante de los activos esta en fijos con un 11,19%. Los cuales en comparación con el año 2015 presentan un cambio porcentual en decremento, debido a la depreciación de activos fijos y no hubo grandes adquisiciones de activos para el año 2016.

**Pasivos:**

Los pasivos totales están representados en un 81,68% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones con compañías relacionadas con un 74,79%. 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 a disminuido un poco para el 2016, debido al incremento de sus ventas y al fortalecimiento de algunas nuevas líneas de productos, para el 2016 la compañía cuenta con USDS1,44 para cubrir cada dólar de sus obligaciones a corto plazo, lo cual indica que aun la compañía tiene un respaldo seguro para el pago de sus obligaciones a corto plazo.

**Prueba Acida:** Si la compañía tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones sin tener que liquidar o vender sus inventarios para el 2016 la compañía contaría con USDS1 por cada dólar de obligación, valor que ha disminuido con respecto al año 2015 el cual era de USDS1,68, debido al aumento de inventarios y disminución en los activos líquidos.

**Capital de Trabajo:** Cancelando el total de sus obligaciones la compañía contaría con USDS329.769, también se puede determinar el aumento del capital del trabajo en USDS20.262.

## 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 100% con los acreedores.

**Endeudamiento a corto plazo:** La concentración del endeudamiento a corto plazo es de 81%.

## RENTABILIDAD

**Rentabilidad Bruta:** El margen bruto de la compañía está 30,66%.

**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 2017**

Ante el panorama del país y el contexto florícola EVERFLOR ECUADOR S.A. Tiene planteado para el año 2017 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 2017.
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

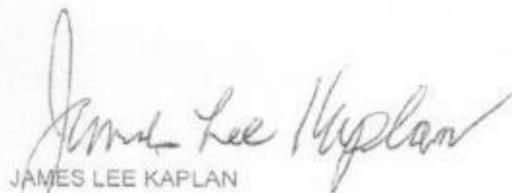
En el año 2017 se ha estimado que la floricultura ecuatoriana tiene perspectivas de crecimiento en mercados importantes como el China que en los últimos tiempos ha tenido un repunte de exportaciones de flores hacia este país, lo cual nos va a exigir estrategias de mercado más fuertes que nos permitan 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, así como también impulsar las ventas de los productos que serán lanzados al mercado en el año 2017

### 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 2016 ya que por el momento los planes de la compañía es la regularización de algunas obligaciones para el año 2017, y a la culminación del año evaluar los excedentes de liquidez para determinar una posible distribución de utilidades.

Atentamente,

**EVERFLOR ECUADOR S.A.**



JAMES LEE KAPLAN  
Gerente General