

INFORME DE GERENCIA
Florícola Sunsetvalley Flowers CIA. LTDA.
al 31-12-2010

I. Antecedentes:

La recesión económica mundial que se inició en el 2008 ha continuado a través del 2010 impactando a los mercados principales de la empresa como son Norte America y las repúblicas de la ex Union Soviética.

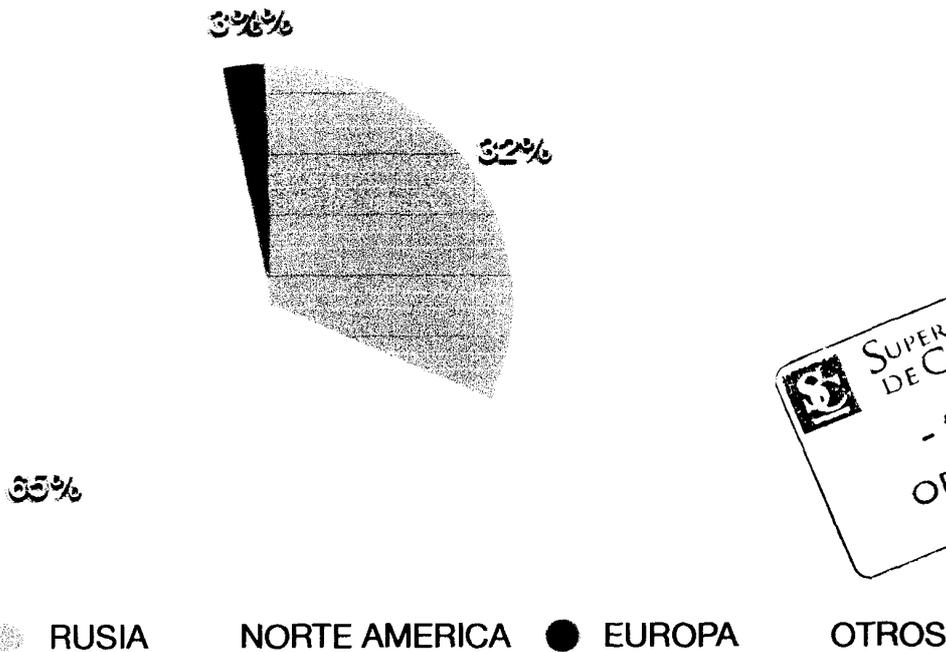
En el lado de los costos, las materias primas impulsadas por el precio del petróleo, sufrieron incrementos de 2 y 3 veces comparadas con el año 2007-2008; mientras que el salario mínimos ha aumentado en un RR%.

Para poder contrarrestar esto, la administración inició programas de ahorro y control de costos y gastos que nos han ayudado a recuperar la rentabilidad en el año 2010.

II. Principales Mercados

Nuestras ventas están divididas en la siguiente manera:

% de Ventas por Region 2010



El % de ventas a las ex Repúblicas Soviéticas (Rusia + otros) han decaído de 53% en el 2008 a 32% en el 2010.

III. Análisis Financiero

Análisis del Balance General

Financiamiento de los Activos: Se encuentran financiados en un 53% por recursos propios, mientras que el restante 47% son de recursos ajenos (proveedores + acreedores)

Composición de los Activos: 60% corresponde a Activos Corrientes y 40% a Activos Fijos.

Composición de los Pasivos: El 33% son pasivos de corto plazo; 20% son pasivos a Largo Plazo.

Composición del Patrimonio: 40% de reservas que bien podrían ser capitalizadas.

Análisis del Estado de Resultados

Beneficio Bruto: 29%; lo que significa que el 71% de las ventas se van en costos.

EBITDA: es del 14%. La carga administrativa es de un 15% lo que significa que somos bastante eficientes en nuestra administración.

EBIT: es del 10%, lo que significa que tan solo un 4% son gastos que no representan salidas de efectivo.

Utilidad Neta: es del 6%, es un % bajo que debemos mejorar.

Análisis por Ratios

Crecimiento en Ventas: El año 2009 se obtuvo un decrecimiento de ventas del 20% en comparación al 2008. Esto en parte ha sido recuperado (5.7% de crecimiento en el 2010).

ROA y ROE: Al analizar tanto el ROA como el ROE se observa una mejora en nuestro margen (EBIT / Ventas) que nos demuestra un control en nuestros costos y gastos. Hay que recalcar que el año 2009 fue el último en el que se realizó la amortización del diferencial cambiario, por lo podemos contar con una mejora en nuestro beneficio neto a partir del 2010.

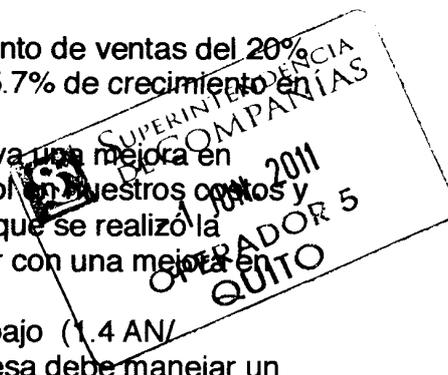
Apalancamiento: Al momento la empresa es relativamente bajo (1.4 AN/ Patrimonio) y esperamos bajarlo más. Creemos que la empresa debe manejar un apalancamiento muy bajo para soportar cualquier variación en ingresos debido al constante cambio que experimentamos en nuestros mercados y en la economía mundial.

Días de Cobro: Experimentaron un incremento en el 2009 pasando de 36 a 61 días de cobro. La caída del mercado Ruso nos ha impedido tener cobros por anticipado ya que

NOF: Las necesidades operativas de Fondo suben en el 2009, especialmente por un aumento en los Activos Circulantes (Cuentas por Cobrar), en el 2010 se mejora las cobranzas y se empieza a poner más atención en el IVA por cobrar, con lo que nuestros activos Circulantes bajan, mejorando nuestro nivel de NOFs

IV. Conclusiones:

La recesión mundial ha presentado varios retos para el sector Floricultor, que se reflejan en nuestros ingresos y costos. La empresa ha afrontado dichos retos con

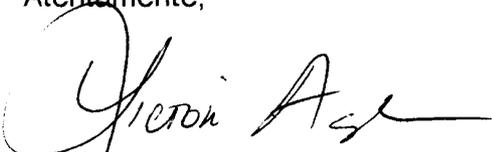


A large, stylized handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

gran responsabilidad, enfocándose en maximizar sus ingresos y controlar estrictamente sus costos y gastos.

El año 2011 presenta un panorama muy parecido al 2010, por lo que nuestros esfuerzos en las áreas de control y diversificación de mercados deben ser el objetivo mayor en este año.

Atentamente,



Victor M. Aguilar Cevallos
Gerente General



Anexo Informe Gerencial 2010 Floricola SunsetValleyFlowers

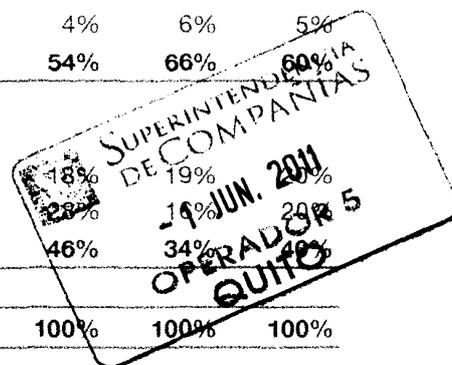
Cuadro de Resultados (miles de USD)

	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Ventas	1,492	1,200	1,268			
Costo de Ventas	950	891	901	64%	74%	71%
MARGEN BRUTO	542	309	367	36%	26%	29%
Gastos Administrativos y de Ventas	306	200	193	20%	17%	15%
EBITDA	236	109	174	16%	9%	14%
Depreciación y Amortización	275	249	43	18%	21%	3%
EBIT	-39	-139	131	-3%	-12%	10%
Gastos Financieros e Intereses	6	6	13	0%	1%	1%
Gastos No Operacionales	3	4	15	0%	0%	1%
Otros Ingresos	18	14	7	1%	1%	1%
EBT	-30	-135	110	-2%	-11%	9%
Participación de Trabajadores	0	0	17	0%	0%	1%
Impuesto a la Renta	26	9	20	1.7%	0.7%	1.6%
BENEFICIO NETO	-56	-143	74	-4%	-12%	6%

Balance General (miles de USD)

ACTIVOS	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Activo Corriente						
Caja y Bancos	34	5	49	2.9%	0.5%	5%
Cuentas x Cobrar Clientes	148	204	198	13%	20%	20%
Otras Cuentas por Cobrar	396	388	294			
Inventarios	51	58	48	4%	6%	5%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	628	655	590	54%	66%	60%
Activo Fijo						
Propiedades y Equipos (neto)	206	186	201	18%	19%	22%
Otros Activos Diferidos	322	155	199	26%	19%	22%
TOTAL ACTIVO FIJO	527	341	400	46%	34%	48%
TOTAL ACTIVOS	1,155	996	990	100%	100%	100%

Pasivo	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Pasivo Corriente						
Cuentas x Pagar	319	311	286	28%	31%	29%
Obligaciones Patronales	21	38	29	2%	4%	3%
Impuesto por Pagar	16	2	9	1%	0%	1%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	355	351	324	31%	35%	33%
Pasivo Largo Plazo						
Obligaciones a Largo Plazo	266	254	202	23%	25%	20%
TOTAL PASIVOS LP	266	254	202	23%	25%	20%
TOTAL PASIVO	621	605	525	54%	61%	53%



Pasivo	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Patrimonio						
Capital Social	64	64	64	6%	6%	7%
Reservas Netas	470	326	400	41%	33%	40%
TOTAL PATRIMONIO	534	391	465	46%	39%	47%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$1,155	\$996	\$990	100%	100%	100%

Balance Resumido

Balance Resumido	2008	2009	2010	2009	2010
Caja excedente					
NOF o circulante neto	\$273	\$303	\$266		
AF o activo fijo neto	\$527	\$341	\$400		
AN o activos netos	\$800	\$644	\$666		
Deuda (a largo y corto)	\$266	\$254	\$202		
Recursos propios	\$534	\$391	\$465		
Total Financiación	\$800	\$644	\$666		
Extracto del Balance usado en Finanzas Operativas					
NOF	\$273	\$303	\$266		
FM	\$273	\$303	\$266		
Caja excedente	\$0	(\$0)	(\$0)		
Comprobación Credito - Caja					



Ratios Operativos

Ratios	2008	2009	2010
Rotación de Clientes	10	6	6
Días de cobro	36	61	56
Días de pago			
Días de suministros			
Gastos Diarios	4.3	3.7	3.3
Días de caja	8	1	15

Ratio de la Cuenta de Resultados

	2008	2009	2010
Crecimiento en Ventas		-20%	5.7%
Margen Bruto	36%	26%	29%
EBITDA / Ventas	16%	9%	14%
ROS. Rentabilidad / Ventas	-4%	-12%	6%
ROE	-10%	-37%	16%
ROA	-5%	-22%	20%
CFO	\$219	\$105	\$117

Descomposición de los Ratios de Rentabilidad

Ratios	2008	2009	2010
margen ROA = EBIT/ VENTAS	-3%	-12%	10%
Rotación ROA = Ventas / Activos Netos	1.86	1.86	1.90
ROA = Margen * Rotación	-5%	-22%	20%
Margen ROE = BN / Ventas	-4%	-12%	6%
Rotación ROE = Ventas / AN	1.86	1.86	1.90
Apalancamiento = AN / Equity	1.50	1.65	1.43
ROE =	-4%x1.8 6x1.5	-12%x1. 86x1.75	6%x1.9x 1.43
ROE	-10%	-37%	16%

