

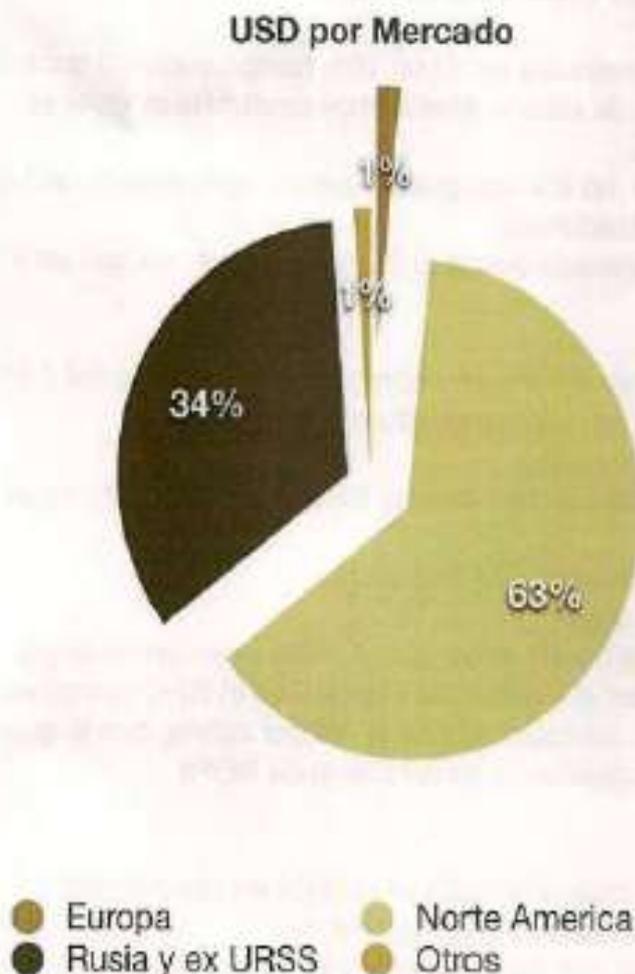
**INFORME DE GERENCIA**  
**Florícola Sunsetvalley Flowers CIA. LTDA.**  
**al 31-12-2011**

**I. Antecedentes:**

El año 2011 ha sido un año de mantenimiento en cuanto a ventas y costos. En comparación con el año 2010 hemos experimentado una mejora en ingresos del 1.26% mientras que nuestra utilidad ha decaído en aproximadamente 54,000 USD. El panorama en cuanto a los mercados internacionales sigue inestable desde el inicio de la recesión en el año 2008, aunque podemos tener ciertos indicios de estabilización en el mercado Norte americano.

**II. Principales Mercados**

Nuestras ventas están divididas en la siguiente manera:



El % de ventas a las ex Repúblicas Soviéticas (Rusia + otros) ha experimentado un leve crecimiento (2%) en comparación al 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:* 56% corresponde a Activos Corrientes y 44% a Activos Fijos.

*Composición de los Pasivos:* El 26% son pasivos de corto plazo; 21% son pasivos a Largo Plazo. (Comparados con el total del Pasivo + Patrimonio)

*Composición del Patrimonio:* 48% 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. Este porcentaje venimos manteniendo desde el año 2010.

*EBITDA:* es del 11%. La carga administrativa es de un 18% hemos subido 3 puntos desde el 2010 debido a incrementos de salario. Nos hemos propuesto mejorar el control de los gastos administrativos.

*EBIT:* es del 5%, lo que significa que un 6% son gastos que no representan salidas de efectivo (Depreciaciones y Amortizaciones)

*Utilidad Neta:* es del 2%. Se ha deteriorado desde el 2010 que contamos con un 6%.

#### **Análisis por Ratios**

*Crecimiento en Ventas:* El año 2011 se obtuvo un decrecimiento de ventas del 0.8% en comparación al 2010. Las ventas se han mantenido estables y esto es preocupante en un ambiente de costos altos.

*ROA y ROE:* Los dos ratios son positivos, pero hemos bajado de 16% al 4% en el ROE y del 20% al 10% en el ROA

*Apalancamiento:* Se mantiene bajo en un 1.41 AN/ Equity.

*Días de Cobro:* Se mantienen en 58 días.

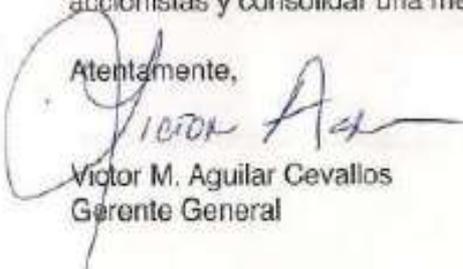
*NOF:* Las necesidades operativas de Fondo suben en el 2009, especialmente por un aumento en los Activos Circulantes (Cuentas por Cobrar), en el 2010 se mejora las cobranzas y se empieza a poner más atención en el IVA por cobrar, con lo que nuestros activos Circulantes bajan, mejorando nuestro nivel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

#### **IV. Conclusiones:**

La empresa ha podido manejar la recesión iniciada en el 2008 en una manera positiva, aunque en cuanto a rentabilidad necesitamos mejorar.

Nuestro enfoque en control de costos nos ha mantenido rentables durante los últimos dos años. Esperamos poder mejorar la rentabilidad para nuestros accionistas y consolidar una mejora situación patrimonial bajando nuestras deudas.

Atentamente,

  
Victor M. Aguilar Cevallos  
Gerente General