

**INFORME DE GERENCIA**  
**Florícola Sunsetvalley Flowers CIA. LTDA.**  
**al 31-12-2012**

**I. Antecedentes:**

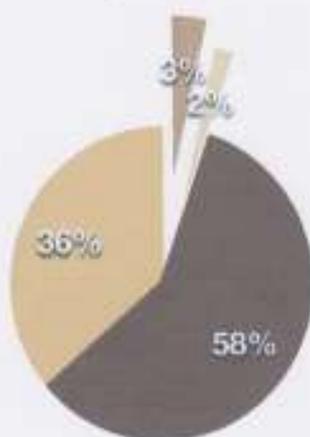
El año 2012 represento un reto muy grande para la empresa. Condiciones desfavorables de clima (poca luminosidad) acompañadas con problemas de productividad por ataque de hongos, dieron como resultado una reducción del 14% en ventas en cuanto al año 2011.

Adicionalmente hay que destacar que nuestros 2 principales mercados (EEUU y Rusia) experimentaron un año muy difícil en sus economías y por lo tanto el consumo de bienes suntuarios como la rosa cayeron.

**II. Principales Mercados**

Nuestras ventas están divididas en la siguiente manera:

**USD por Mercado**



El % de ventas a Rusia y ex Republicas Soviéticas continua en ascenso con un 2% adicional sobre el 2011 y un 4% sobre el 2010.

**III. Análisis Financiero**

**Análisis del Balance General**

*Financiamiento de los Activos:* Se encuentran financiados en un 32% por recursos propios, mientras que el restante 59% son de recursos ajenos (proveedores + acreedores)

*Composición de los Activos:* 50% corresponde a Activos Corrientes y 50% a Activos Fijos.

*Composición de los Pasivos:* El 38% son pasivos de corto plazo; 21% son pasivos a Largo Plazo. (Comparados con el total del Pasivo + Patrimonio).

*Composición del Patrimonio:* 25% de reservas que bien podrían ser capitalizadas.

#### **Análisis del Estado de Resultados**

*Beneficio Bruto:* 16%; lo que significa que el 84% de las ventas se van en costos. Este porcentaje es 13% mayor al que veníamos manteniendo desde el 2010. La sustancial rebaja en ventas de alrededor de \$180,000 USD da como resultado este margen tan reducido.

*EBITDA:* es del -7%. La carga administrativa es de un 24% hemos subido 6 puntos desde el 2010 debido a incrementos de salarios y otros rubros. Como siempre tenemos que seguir en nuestros esfuerzos por mejorar el control de gastos.

*EBIT:* es del -16%, lo que significa que un 9% son gastos que no representan salidas de efectivo (Depreciaciones y Amortizaciones)

*Utilidad Neta:* es del -17%. Refleja el deterioro de venta en este año.

#### **Análisis por Ratios**

*Decrecimiento en Ventas:* En el año 2012 se experimento un decrecimiento de ventas del 14.1% en comparación al 2011.

*ROA y ROE:* Los dos ratios son negativos (resultado de la pérdida).

*Apalancamiento:* En un 1.66 AN/ Equity, ha subido en relación a años anteriores, debido al deterioro del patrimonio en base al resultado negativo del año 2012.

*Días de Cobro:* Hemos mejorado de 58 días a 36 días. El manejo de la cartera es positivo.

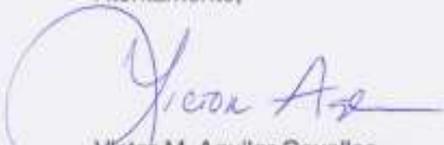
*NOF:* Las necesidades operativas de Fondo han bajado sustancialmente a \$73,000 USD en comparación a los \$278,000 que manejábamos en el 2010. Esto se debe al aumento en nuestro Pasivo Corriente. En resumen hemos podido financiarnos a través de proveedores y pasivos corrientes

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

La empresa sufrió una fuerte pérdida durante el 2012 debido a varios factores externos, tanto de mercado como de clima.

Estamos realizando los correctivos necesarios en cuanto a costos para poder lidiar con la situación actual, y esperamos poder cambiar estos resultados en el siguiente periodo.

Atentamente,



Victor M. Aguilar Cevallos  
Gerente General