

**INFORME DE GERENCIA**  
**Florícola Sunsetvalley Flowers CIA. LTDA.**  
al 31-12-2013

**I. Antecedentes:**

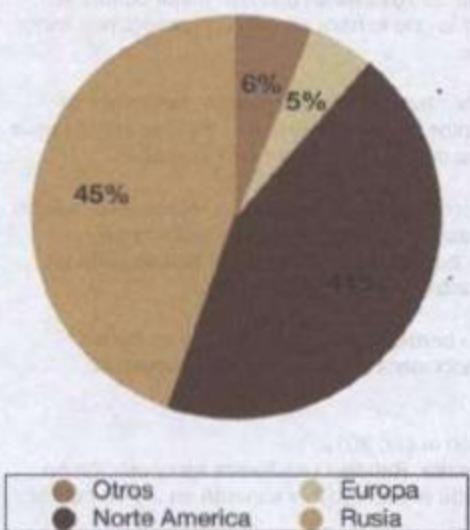
El año 2013 fue un año muy positivo para la empresa. Las ventas repuntaron en un 28% con respecto al año 2012 para situarse en 1.4 millones de USD. Este monto representa el segundo mejor volumen en los últimos 6 años.

A pesar de que los costos han seguido su curso ascendente, la empresa pudo mantener un nivel sus costos operativos en un nivel igual al promedio de los últimos 6 años y la utilidad neta paso a ser la 2nda mayor en el mismo periodo.

**II. Principales Mercados**

Nuestras ventas están divididas en la siguiente manera:

% Ventas en USD por Región



Las ventas se han situado en nuestro objetivo con un 45% a Rusia y Ex Repúblicas Soviéticas, mientras que Norte America representa el 44%. Es importante notar que tanto Europa como el resto de países siguen su crecimiento y han pasado a representar un 11% del total de ventas en USD.

### **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:** 57% corresponde a Activos Corrientes y 43% a Activos Fijos.

**Composición de los Pasivos:** El 46% son pasivos de corto plazo; 20% son pasivos a Largo Plazo. (Comparados con el total del Pasivo + Patrimonio)

**Composición del Patrimonio:** 28% de reservas que bien podrían ser capitalizadas.

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

**Beneficio Bruto:** 36%; lo que significa que el 64% de las ventas se van en costos. Este porcentaje ha mejorado sustancialmente frente al 2012, que fue un año complicado en términos de rentabilidad. El 2013 es un año con mejor control en costos y mejor volumen de ventas, por lo que lo hace un año con la segunda mejor rentabilidad neta de los últimos 6 años.

**EBITDA:** es del 13%. La carga administrativa es de un 23% este porcentaje se mantiene desde el 2012, pero es 6 puntos mayor que el 2011. Es imperativo seguir con el control de costos para evitar una subida en el gasto administrativo.

**EBIT:** es del 5%, lo que significa que un 8% son gastos que no representan salidas de efectivo (Depreciaciones y Amortizaciones). Este % esta en relación del promedio de los últimos 3 años, por lo que nuestras inversiones han seguido un curso estable en cuanto a compra de activos fijos y biológicos.

**Utilidad Neta:** es del 3%. Superior a la perdida reflejada el 2012, y en franca recuperación hacia el objetivo de los accionistas y directivos de la empresa.

#### **Análisis por Ratios**

**Crecimiento en Ventas:** 28% en relación al año 2012.

**ROA y ROE:** 12% y 14% respectivamente. Reflejan una franca recuperación en comparación a la perdida experimentada el año 2012, y superan en 2 y 10 puntos respectivamente a los del año 2011.

**Apalancamiento:** En un 1.58 AN/ Equity, mejora en comparación al año pasado

**Días de Cobro:** Debido a problemas políticos que afectan tanto a Rusia como a las ex-republicas Soviéticas, los días de cobro han incrementado a 53 días. Esperamos mejorar en el 2014 hacia el objetivo de 30 días.

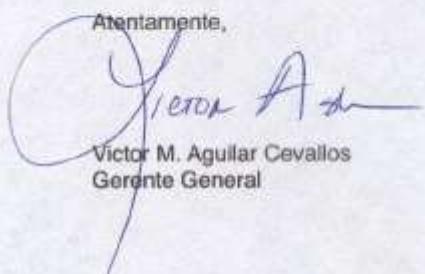
**NOF:** Las necesidades operativas de Fondo se han incrementado a \$116.000 USD debido al incremento en cartera y IVA por cobrar. Debemos trabajar en estos 2 rubros para mejorar mantener las NOF en un nivel bajo.



**IV. Conclusiones:**

La empresa obtuvo un año con rentabilidad y bajos costos, lo que refleja un buen manejo administrativo en todos los campos. Creemos que estos resultados pueden mantenerse y mejorar en el futuro.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Victor M. Aguilar Cevallos".

Victor M. Aguilar Cevallos  
Gerente General