

EVERFLOR ECUADOR S.A.

INFORME DE GERENCIA 2019

1. Desarrollo de EVERFLOR ECUADOR S.A.

A. Cumplimiento de Presupuesto- Ingresos y Gastos

El año 2019 para EVERFLOR ECUADOR S.A., se presentó, como un año de crecimiento en ingresos por ventas, comprado con el 2018 de 9,81%, dado el gran crecimiento del año anterior el 2019 se constituyó en un año de mantenimiento de clientes y consolidación de negocios que nos permitieron aun tener un crecimiento.

En cuanto a sus ingresos el 99,9% hacen parte de los operacionales dado que la empresa hasta el momento continúa encaminando sus recursos al giro del negocio, y los ingresos se han destinado 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 12%, 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%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las obligaciones que deben cumplirse a lo largo del año 2019. En comparación con el año 2018 se presenta un aumento en los activos corrientes del 3%, representados principalmente en el incremento de deudores, lo anterior soportado en el crecimiento de las ventas a crédito, y el crecimiento general de la operación sin embargo se ha tenido un mayor control de los inventarios los mismos que se han podido disminuir un 13,70% que ha permitido manejar la operación de una manera más eficiente. El restante de los activos esta en fijos con un 12%. Los cuales en comparación con el año 2018 presentan un cambio porcentual en incremento, debido al ajuste de activos por derecho de uso para dar cumplimiento a la normativa NIFS.

Pasivos:

Los pasivos totales están representados en un 73% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones con compañías relacionadas con un 64%. Se continúan canalizando más compras e importaciones de materias primas y algunos productos terminados a través de compañías relacionadas debido al ahorro en los costos de dichos productos.

c. Indicadores Financieros.**INDICADORES DE LIQUEDEZ**

Razon Corriente: Los niveles de liquidez de la compañía se sostienen en valores confiables, para el 2019 la compañía cuenta con USD\$1,77 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 año 2019 la compañía contaría con USD\$1,06 por cada dólar de obligación, valor que ha aumentado con respecto al año 2018 el cual era de USD\$0,8 debido a la disminución en el cierre de inventarios del año 2019 dado por un mejor manejo de los inventarios en el año.

Capital de Trabajo: Cancelando el total de sus obligaciones la compañía contaría con USD\$551.983 también se puede determinar una disminución del capital del trabajo en USD\$34.621,.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento Total: El total de los pasivos representa el 67% 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 73%

RENTABILIDAD

Rentabilidad Bruta: El margen bruto de la compañía está 24,8%.

Rentabilidad Operacional: La rentabilidad en el desarrollo del objeto social es del 5,45%

Rentabilidad Neta: Rentabilidad después de impuestos está en 3,23%

d. Gestión Administrativa:

Seguimos en la búsqueda constante de ampliar nuestras líneas de negocios, tanto a nivel nacional como internacional, la consolidación de nuevos productos buscando el liderazgo del mercado y la eficiencia en costos. Esto nos va a permitir seguir con el crecimiento del negocio de manera esquematizada enfocando nuestros esfuerzos en las mejores oportunidades de rendimiento para Everflor.

2. Perspectivas para el año 2020

Ante el panorama mundial y del país, así como también el contexto florícola EVERFLOR ECUADOR S.A. Tiene planteado para el año 2020 los siguientes objetivos:

1. Con la adquisición de OAT a la Compañía Chrysal, en el año 2020 se iniciará con las ventas de productos para la precosecha de flores, comenzando con el producto Danisaraba, el cual está programado para comenzar en julio 2020.
2. Una de las subsidiarias de OAT en España que maneja bioestimulantes, algunos de sus productos se comercializan en el mercado ecuatoriano en otras industrias, se comenzará a evaluar su introducción al mercado florícola.
3. 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.

4. Para los nuevos productos seguir aprovechando las relaciones comerciales con clientes actuales y buscando la continuación de un crecimiento a través de las líneas más recientes de la compañía.
5. Seguir trabajando en la conservación de los clientes actuales. Consolidando negocios con clientes de alta representación en ventas, así como también brindando soluciones efectivas mejorando la cadena de distribución de los productos. Más apertura a ventas directas.
3. Seguir Mejorando el uso de los recursos y de la estructura de gastos.
4. Continuar con 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.

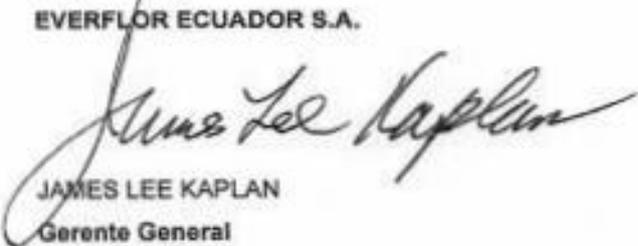
3. CONCLUSIONES

En el año 2020 se ha estimado que la floricultura ecuatoriana tendrá consecuencias devastadoras relacionadas con la crisis actual, 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 2020

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 2019 ya que por el momento los planes de la compañía es la regularización de algunas obligaciones para el año 2020 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