

INFORME DE GERENCIA
Floricola Sunsetvalley Flowers CIA. LTDA.
al 31-12-2014

I. Antecedentes:

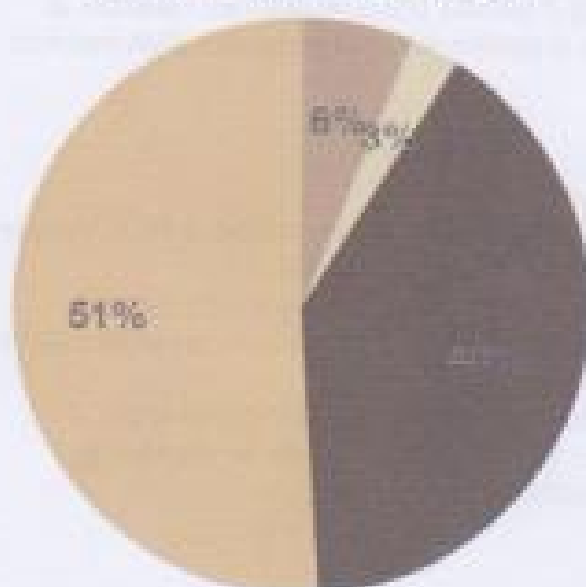
El año 2014 fue acompañado de un aumento en ventas de un 11% con respecto al 2013. A pesar de ser un año con crecimiento económico, hay que aclarar que a partir de Noviembre, nuestra región con mayor % de ventas (Rusia) sufrió un shock económico que nos afectó en esos 2 últimos meses, y se prevé

Nuestros costos de ventas aumentaron este año en 70,000 USD en comparación con el año 2013. Esta subida se debe al incremento que venimos experimentando desde hace 5 años en cuanto a salarios anualmente y que impacta tanto directa como indirectamente sobre nuestros costos.

II. Principales Mercados

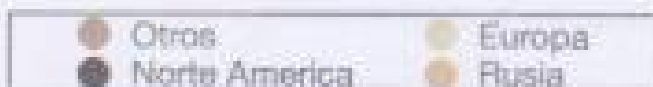
Nuestras ventas están divididas en la siguiente manera:

% Ventas en USD por Región



Las ventas hacia Rusia han pasado a representar el área geográfica de mayor concentración, seguidos por USA.

Las Otras regiones representan un 9% a la baja en comparación del 11% que representaron el 2013



III. Análisis Financiero

Análisis del Balance General

Financiamiento de los Activos: Se encuentran financiados en un 36% por recursos propios, mientras que el restante 64% son de recursos ajenos (proveedores + acreedores)

Composición de los Activos: 58% corresponde a Activos Corrientes y 42% 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: 30% de reservas que bien podrían ser capitalizadas.

Análisis del Estado de Resultados

Beneficio Bruto: 38%; lo que significa que el 62% de las ventas se van en costos. Este porcentaje sigue mejorando en comparación a otros años e inclusive al 2013, donde se situó en 36%.

EBITDA: es del 14%. La carga administrativa es de un 24%. Se experimenta un aumento en relación al 2013 de 1%.

EBIT: es del 5%, lo que significa que un 8% son gastos que no representan salidas de efectivo (Depreciaciones y Amortizaciones). Este % está 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 1%. Existe una pérdida 2 puntos porcentuales en relación al año anterior. Esto se deba específicamente a gastos no operacionales (IVA enviado al gasto de años anteriores)

Análisis por Ratios

Crecimiento en Ventas: 11% en relación al año 2013.

ROA y ROE: 16% y 4% respectivamente. Se ve una caída en cuanto a ROE ya que nuestro beneficio neto disminuyó en comparación al año pasado.

Apalancamiento: En un 1.48 AN/ Equity, mejora en comparación al año pasado.

Días de Cobro: Mejoran en cuanto al año pasado. Pasan de 53 días en el año 2013 a 44 días.

NCF: Las necesidades operativas de Fondo se mantienen en \$117,000 USD.

Seguimos en nuestro trabajo para disminuir tanto nuestra cuenta de clientes por cobrar así como los impuestos por cobrar (IVA).

IV. Conclusiones:

La empresa obtuvo un año con rentabilidad y mantuvo sus costos dentro de límites razonables. Es preocupante la situación de nuestro mayor mercado (Rusia) a partir del mes de Noviembre donde experimenta un fuerte shock económico con repercusiones para su moneda el Rublo.

Debido a esta situación esperamos un año 2015 muy complejo y difícil.

Atentamente,



Victor M. Aguilar Cevallos
Gerente General