

INFORME DE GERENCIA

Quito, 31 de Mayo del 2013

Señores Socios

D.R. ECUADOR ROSES S.A.

Presente

Por medio del presente me permito presentarle los aspectos más relevantes del desempeño de la compañía D.R. ECUADOR ROSES S.A. y de mi gestión como Presidente de la compañía.

Entorno de Mercado

El año 2012 fue un año de recuperación de la industria luego de algunos años consecutivos de crisis. Los volúmenes y precios presentaron una mejoría, especialmente lo que se refiere al mercado Norteamericano y Ruso. En contraste, la recesión en Europa ha afectado tanto los volúmenes y los precios y no se prevé cambios a corto plazo. El Valentín 2012 fue una buena fiesta y se alcanzaron a mover los volúmenes esperados, a pesar que en cuestión de precios no se cumplieron las expectativas. En la mencionada temporada, el clima no afectó la producción por lo que la calidad y cantidad fueron bastante aceptables.

La Feria Agriflor 2012, realizada en Octubre del mismo año, ha sido positiva en la participación de clientes existentes y la promoción con clientes nuevos.

Sin embargo el encarecimiento en el costo de producción en ese tipo de producto preocupa sobre la rentabilidad del mismo y propone algunos cuestionamientos sobre si otras alternativas son más rentables.

Situación Comercial

El descenso de ventas comparado con el año 2011 fue del 33%. Durante este año se logró posicionar 870.000 regalías comparadas con el año 2011 donde se colocaron 1.300.000 regalías. El desempeño fue afectado por algunos créditos con una variedad que disminuyó nuestras ventas y causo el respectivo descenso de ingresos para el periodo.

Si bien es cierto que hasta la fecha se han atendido la mayoría de cambios, el rezago de los problemas no deja de afectarnos.

En contraste, la variedad Proud continúa con una gran aceptación en el mercado, razón por la cual fue la variedad más vendida en este año, representó el 36% de nuestros ingresos, en tanto que la variedad Sweet Unique representó el 15% del mismo, y esto confirma nuestra expectativa que su posicionamiento en el mercado es para largo plazo.

Es importante señalar que nuestros clientes se han vuelto más conservadores y menos propensos al riesgo con la introducción de nuevos códigos y variedades.

Situación Financiera

Si bien es cierto que las ventas han descendido, no es menos cierto que los ingresos irán en ascenso en los ejercicios 2013-2014. Esto es por los plazos, extendidos que nos hemos visto obligados a conceder a los clientes. Por otro lado los costos de producción (Investigación y Desarrollo) se han incrementado en un 13.60% sobre el precio de fertilizantes, pesticidas, mano de obra y mantenimiento de la finca.

La gestión se ha enfocado en reducir los costos prescindibles como son gastos de viaje, gestión en ventas, representación, participación en ferias, etcétera. Uno de los puntos más álgidos para manejar ha sido la provisión de cuentas incobrables, la cual se ha sumado a los \$ 75.443,48 que se estimo para el 2012. En este año también castigamos la cartera en \$ 81.068.55. Los clientes enfrentan una situación de iliquidez permanente aunque pueden ser rentables.

El resultado fiscal del ejercicio 2012 alcanza los \$ 34.306,00 dólares de pérdida sobre todo causado por el castigo de \$75.443 por deterioro de cuentas incobrables. Se provisionó un gasto por Impuesto a la salida de divisas futuras de \$ 65.460, dichos rubros son considerados por la Administración tributaria como gastos no deducibles.

Estrategia 2013

Para el año 2013, el plan de reducción de gastos está encaminado principalmente en el rubro de honorarios profesionales, mantenimiento de vehículos y transporte.

Se han implementado nuevas políticas de crédito y cobranzas que darán como efecto la recuperación de flujos que permitirán recibir descuentos por parte de los proveedores por pronto pago.

La política para incrementar las ventas consiste en estrategias nuevas como: mayor cantidad de pruebas y ensayos de variedades con clientes y el seguimiento con más personas en la cadena de comercialización de flor, por medio del pull - push.

El patrimonio de la compañía arroja saldos positivos luego de la aplicación de Normas Internacionales de información Financiera, básicamente por el efecto de la revaluación de los activos fijos.

Atentamente

Dr. Anscharius Rudolphus Franciscus Peters Mulder
Presidente / Representante Legal