

INFORME DE GERENCIA

Quito, 20 de Junio del 2014

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 2013 fue un año de relativa estabilidad. La industria tuvo unos ferias exitosas lo que ha contribuido en que el flujo de mejoró. El alza de los costos en particular el de mano de obra es un factor de influencia de las decisiones que tomen los que forman parte de la industria florícola ecuatoriana. A su vez, el impacto de la alza de las regalías de \$0.95 a \$1.00 en el 2012 no ha tenido un efecto sobre las ventas anuales. En comparación con 2012 si ha habido una disminución en las ventas anuales de regalías, pero no ha sido fuera de lo normal.

En lo que son costos de operación y gastos de ventas, ha habido cambios con la salida del Administrador quien ha sido reemplazado por un director de la casa matriz, lo que implica un ahorro. También se ha trabajado duro en la recuperación de cartera así como en la legalización de producción sin licencia, lo que se va a reflejar en las ventas y resultados del año 2014.

La terminación del ATPDA con los Estados Unidos ha generado como efecto que las exportaciones de flores hacia este mercado implica el pago de aranceles de importación. Los floricultores han tratado de abrir nuevos mercados, mas aun porque el mercado ruso se ve afectado por la crisis y busca otras alternativas para la importación de flores cortadas lo que ha evolucionado en la compra de flor producido en África en vez de Ecuador.

El Valentín 2013 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.

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 2012 fue del 10%. Durante este año se logró posicionar 905.953 regalías comparadas con el año 2011 donde se colocaron 1.001.952 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 Orange Crush es la variedad exitosa por el momento y continúa con una gran aceptación en el mercado. Se vendieron unos 15 variedades comercialmente que es normal.

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 2014-2015. 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 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 2013 alcanza los \$ 70.832 dólares de pérdida, sobre todo causado por el castigo de \$.31.615 por deterioro de cuentas incobrables. Se asignó un valor de \$16.908 por ajuste en la depreciación de activos revaluados, dichos rubros son considerados por la Administración tributaria como gastos no deducibles.

Estrategia 2014

Para el año 2014, 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
Presidente / Representante Legal