INFORME DE GERENCIA

Quito, 01 de abril del 2015

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 2014 fue un año de relativa estabilidad. Las ventas crecieron, debido al buen asesoramiento de variedades que ofrece la compañía en el mercado.

La industria tuvo unas ferias exitosas lo que ha contribuido en que el flujo mejore. 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 mediados del 2014, se resolvió a introducir un alza de la regalía de $ 1 a $1,10. Esto contribuyó en que la facturación aumente, sin embargo los costos también aumentaron, que generó resultados negativos.

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 2015. Sin embargo a finales del 2014 comenzó ya a presentarse el efecto de la baja demanda del mercado ruso, debido en parte a la devaluación del rublo ruso, así como a las sanciones impuestas por Europa y los EEUU a Rusia. La venta de la rosa ecuatoriana a Rusia y Ucrania que representa un 40% del mercado ecuatoriano de rosas, prácticamente bajó en volúmenes y en precios.

En este período existió un efecto grande en la tasa cambiaria del dólar vs al euro, que ha tenido como resultado que la rosa vendida en precios FOB Quito, sufriera un incremento de más del 20% en euros, por su devaluación.

El Valentín 2014 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

Se implementó un nuevo sistema de negociación con los clientes proporcionándoles descuento por pronto pago.

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

Las ventas se han incrementado, pasando de USD 905.953 en el año 2013 a USD 948.231 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.

En este año también castigamos la cartera en USD 124.144, resultado del estudio de clientes que han pasado el límite de los 5 años en la cartera de la empresa y los determinados definitivamente como incobrables.

El resultado fiscal del ejercicio 2014 alcanza los USD 140.848 dólares de pérdida, sobre todo causado por el castigo de USD 73.775,88 por deterioro de cuentas incobrables, gastos de feria del periodo 2014, gastos de viaje, parte de dichos rubros son considerados por la Administración tributaria como gastos no deducibles.

Estrategia 2015

Para el año 2015, 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