INFORME DE GERENCIA

Quito, 08 de mayo del 2016

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 2015 fue un año para la industria florícola de bastante movimiento. La exportación de flores cortadas sufrió de muchos factores internos (socio-político y económico) asi como externos (colapso parcial del mercado ruso, tipo de cambio dollar vs euro y rublo). Aunque para la industria floricultora en términos generales el año 2015 representó un descrecimiento, para la Compañía las ventas crecieron.

La industria tuvo unas ferias exitosas lo que ha contribuido en que el flujo mejore. Pero, más que nada, se ha intentado abrir nuevos mercados como alternativa del mercado ruso. Como los precios por varios factores, han estado bajo presión en el 2015, los floricultores se vieron obligados en bajar costos y recortar gastos. 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.

En 2015 la Compañía cerró varios negocios con pronto pago y acuerdos sobre regalías en combinación con pagos acelerados de la cartera vencida. Esto ha contribuido con mejor control de gastos, en que el flujo bancario ha mejorado. Para el año corriente se espera que ventas sigan en auge, mientras que cobranzas y gastos se mantienen.

El Valentín 2015 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 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. Esto, debido a que los resultados finales arrojan pérdidas. Si bien es cierto que hasta la fecha se han atendido la mayoría de cambios, el rezago de los problemas no deja de afectarnos.

Situación Comercial

Se implementó un nuevo sistema de negociación con los clientes proporcionándoles descuento por pronto pago, con propuestas que son mas enfocadas a las necesidades de los clientes, se ha logrado realzar más ventas a menos clientes. Tambien nos enfocamos a comercializar las regalías con clientes que son más sólidos.

Orange Crush sigue siendo la variedad exitosa por el momento y continúa con una gran aceptación en el mercado. Se vendieron unas 18 variedades comercialmente que significa una ampliación del portafolio. Tambien se ofrece variedades más productivas.

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 948.231 en el año 2014 a USD 1'122.848 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 aumentamos la provisión de cartera llegando a USD 361.893,08 y hubo un deterioro de los activos según Pymes Niff's, NIC 27, por un valor de USD 93.697,89.

El resultado fiscal del ejercicio 2015 alcanza los USD 52.910,94 dólares de pérdida, sobre todo causado por el aumento en la provisión de cartera por un valor adicional de USD 105.527,85 por deterioro de cuentas incobrables, deterioro de los activos de USD93.697,89, gastos de viaje y gestión, parte de dichos rubros son considerados por la Administración tributaria como gastos no deducibles.

Estrategia 2016

Para el año 2016, La Compañía está analizando las opciones para vender los activos en Amaguana y arredar un area en Cayambe, o sea cambiar una inversión para un gasto. Objeteivo es mantener las ventas en buenos niveles y bajar costos. Mudar las operaciones cerca de los clientes es otro beneficio en caso de un traslado de Amaguana a Cayambe.

Atentamente,

Dr. Anscharius Rudolphus Franciscus Peters
Presidente / Representante Legal