INFORME DE GERENCIA

Quito, 28 de junio del 2017

Señores Socios
D.R. ECUADOR ROSES S.A.
Presente

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

Entorno de Mercado

El año 2016 fue un año de crecimiento y de reestructuración. Las ventas aumentaron pero la facturación se mantuvo igual al 2015.

La industria tuvo un año complicado, por las incertidumbres políticas y financieras que han contribuido a cierta cautela en la realización de inversiones. Los costos de mano de obra siguen en alza. Sin embargo, los floricultores tuvieron una feria en Octubre muy exitosa y la industria florícola pudo presentarse hacia el mundo, como estable e innovadora.

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 2017.

El Valentín 2016 fue una buena fiesta y se alcanzaron a mover los volúmenes esperados, a pesar de que en cuestión de precios no se cumplieron las expectativas.

La compañía vendió sus instalaciones en Amaguaña y a mediados del año, cambió sus operaciones hacia Tabacundo, donde alquila un área para investigación, desarrollo, selección y banco de yemas, en una plantación florícola. Al mismo tiempo, se mantiene el showroom en otra finca en Cayambe. Con este proceso de reingeniería se logró cambiar el modelo de negocios, sus costos respectivos, así como la situación laboral.

Situación Comercial

En el 2016 se logró consolidar el nuevo sistema de negociación con los clientes que fue introducido en el 2015. Como resultado del sistema, la compañía creció en su portafolio de variedades y pudo reposicionarse en el mercado. Eventos como Agriflor, casas abiertas y la asistencia a ferias internacionales, han contribuído a que las relaciones comerciales con los clientes se hayan intensificado.

Se vendieron más de 40 variedades comercialmente, una duplicación en comparación de hace unos años atrás. Esto debido a que las variedades son más productivas y aptas para muchos mercados.

Situación Financiera

Las ventas se han incrementado, pasando de USD 1`122.848 en el año 2015 a USD 1`262.825, esto es, por los plazos extendidos que nos hemos visto obligados a conceder a los clientes.

La liquidación del personal afectó al flujo en USD 160.000.

En este año también castigamos la cartera en USD 153.594,45, 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 2016 alcanza los USD 238.322,89 de pérdida, sobre todo causado por la pérdida en venta de la finca por USD 261.718,62; gastos de viaje y gestión, parte de dichos rubros son considerados por la Administración Tributaria como gastos no deducibles.

Estrategia 2017

Para el año 2017, 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, las mismas 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.

Atentamente,

Marcelo Vallejo
Representante Legal