INFORME DE GERENCIA

Quito, 25 de abril del 2018

Señores Accionistas
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 General de la misma, durante mi primer año completo de funciones como tal, en el periodo de Enero a Diciembre de 2017.

Entorno de Mercado

El año 2017 fue un año de crecimiento y de consolidación para nosotros. Todos los cambios que hicimos durante el 2016 han servido para tener un mejor producto que ofrecer al mercado. Tanto las ventas como la facturación fueron mayores al año 2016, presentando ya para este ejercicio una utilidad interesante.

Con relación a la situación interna del país, la incertidumbre política y financiera con el cambio de gobierno, ha causado que los inversionistas sean más cautelosos pero en general, se siente más calma y confianza. Los costos de mano de obra y por ende de algunos insumos, siguen al alza. Sin embargo, los productores han contrarrestado esto afinando sus gastos, reestructurando las empresas y sembrando variedades con mayor productividad, lo cual ataca directamente a bajar el costo de producción para continuar siendo competitivos en los mercados internacionales donde se comercializan las rosas.

La industria nuevamente tuvo un año difícil, pero menos complicado que el anterior. La crisis a finales del 2014 que tuvimos con la caída de demanda en el mercado Ruso, no fue tan fácil de superarla, sin embargo los productores siguen haciendo su mejor esfuerzo por encontrar nuevos mercados en donde se puedan comercializar las flores a precios competitivos. Los resultados no se pueden mirar a corto plazo.

Durante el primer semestre de cada año, el gremio de flores tiene sus tres festividades más importantes para exportar su producto y son: el día de San Valentín, el día de la Mujer y el día de las Madres. En general estas fiestas fueron buenas, mejores que el año 2016, lo que contribuyó a que las fincas tengan un buen flujo de efectivo, pudiendo así nosotros también cobrar más de lo presupuestado y también vender más de lo proyectado.

Finalmente, vale la pena mencionar que el tener un año regular de producción y de estabilidad en la nueva locación de Tabacundo, nos ha ayudado a conseguir un mejor enfoque y gradualmente, ir tomando decisiones acertadas ya que finalmente estamos en la zona más importante de producción de rosas del país, teniendo así la certeza de hacer una selección efectiva de las nuevas variedades que ofrecemos al mercado. Indudablemente, la decisión de cambiar nuestra actividad del sector de Amaguaña por el de Tabacundo, fue esencial y seguirá siendo importante para el resultado que queremos superar año tras año.

Situación Comercial

Durante el año 2017 prácticamente alcanzamos el presupuesto planteado a inicios del mismo. La nueva área de exhibición ubicada en Tabacundo fue y será el factor más importante para la consecución anual de nuestros objetivos. Todos nuestros clientes que visitan el área, miran y notan la diferencia en la calidad de nuestras variedades, generando mayor confianza hacia nuestro producto, lo que nos ayuda también a seguir consolidándonos en el top 3 de los mejores hibridadores del Ecuador, facilitando también el posicionamiento de nuestras variedades en el exterior.

Otro factor importante es la experiencia que año tras año vamos adquiriendo en los viajes internacionales que realizamos desde hace mucho tiempo atrás. El transmitir estas experiencias y conocimiento a nuestros clientes, nos brinda nuevamente más confianza, pudiendo así consolidar más y mejores negocios.

Este año se vendieron más de 50 variedades y se tuvieron muy pocos créditos, lo que nos sigue posicionando cada vez mejor y ser más competitivos. Muchos de nuestros competidores están interesados en conocer que es lo que estamos haciendo en Ecuador.

Situación Financiera

Los ingresos se han incrementado, pasando de USD$1`369.531,40 en el año 2016, a USD$1`467.026,51, teniendo así un 7% de crecimiento.

Los gastos fueron de USD$1'061.903,75 habiendo una notable diferencia versus el año 2016, cuando los gastos fueron USD$1'588.244,22. La liquidación del personal en el 2016, la pérdida por la venta de un activo y la simplificación de la operación en el 2017, hacen que esta diferencia sea bastante grande.

La utilidad bruta del ejercicio fiscal durante el año 2017 alcanza los USD$405.122,76. Esto genera un pago de Impuesto a la Renta de USD$93.451,35, teniendo así una utilidad neta luego de impuestos, de USD$311.671.421.

Estrategia 2018

Para el año 2018, incrementaremos el área en nuestro banco de yemas ya que tenemos más opciones para ofrecer al mercado. Adicionalmente, incrementaremos el área de selección inicial de códigos, teniendo así para el futuro más y mejores variedades que puedan seguir compitiendo en nuestro mercado.

Se construirán las nuevas oficinas en Tabacundo, para brindar una mejor atención a nuestros clientes y mostrar de mejor manera nuestras nuevas variedades. Indudablemente la imagen que debemos mostrar debe estar a la altura de lo que hemos construido a la interna de nuestra empresa durante estos últimos años.

Seguir participando en ferias internacionales para hacer que nuestras variedades sean conocidas internacionalmente y así generar ventas tipo pull que son más eficientes. Posicionar

las variedades en los principales mercados internacionales ayuda también a nuestros clientes a vender mejor su flor.

Esperamos en el corto plazo, seguir creciendo y afianzándonos en el mercado para satisfacción de todos ustedes.

Gracias de antemano por la confianza brindada.

Atentamente,

Marcelo Vallejo
Gerente General y Representante Legal
De Ruiter Ecuador Roses S.A.