INFORME DE GERENCIA

Quito, 24 de abril del 2019

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 segundo año completo de funciones como tal, en el período de Enero a Diciembre de 2018.

Entorno de Mercado

El año 2018 fue un año de crecimiento y de consolidación para nosotros. Todos los cambios que hicimos desde el 2016 han servido para tener un mejor producto que ofrecer al mercado. Tanto las ventas como la facturación fueron mayores al año 2018, presentando ya para este ejercicio una mayor utilidad.

Con relación a la situación interna del pais, la incertidumbre política y financiera con el actual 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 igual que el año pasado. Sin embargo, los productores siguen 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. Actualmente nos enfrentamos a un gran reto para el año 2019 ya que la oferta de flor en el mercado a nivel mundial es muy alta, por ende los precios han caído drásticamente, generando problemas de flujo y que también se verá reflejado en el balance final del 2019.

Como es costumbre año tras año la industria nuevamente tuvo un difícil año. 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 ya que se está trabajando con mercados como China, Dubai, etc. que no conocen nuestra calidad y entrar en dichos mercados está tomando más tiempo del pensado.

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 Valentin, el día de la Mujer y el día de las Madres. En general estas fiestas fueron buenas, mejores que el año 2017, 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 más 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.

Situación Comercial

Durante el año 2018 alcanzamos el presupuesto planteado a inicios del mismo. El 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. El inicio de la construcción de las nuevas oficinas fortalecerá aún más la confianza de los clientes en De Ruiter Ecuador S.A. pudiendo ocupar las instalaciones para eventos semanales que ayuden a cerrar más negocios en un ambiente adecuado.

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. Esta es una política que seguiremos aplicando todos los* años porque vemos el beneficio de la misma.

Durante el año 2018 se vendieron más de 60 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. También pudimos vender el producto en casi 100 fincas, teniendo así una mejor participación de mercado año tras año.

Situación Financiera

Los ingresos se han incrementado, pasando de USD$ 1`467.026 en el año 2017, a USD$ 1`929.379, teniendo así un 24% de crecimiento.

Los gastos fueron de USD$ 1'243.058 habiendo una notable diferencia versus el año 2017, cuando los gastos fueron USD$ 1'061.904. La contratación de una persona más, la construcción de las oficinas y la inversión en un auto nuevo contribuyeron a subir el gasto.

La utilidad bruta del ejercicio fiscal durante el año 2018 alcanza los USD$ 686.321. Esto genera un pago de Impuesto a la Renta de USD$ 173.885, teniendo así una utilidad neta luego de impuestos, de USD$ 512.436.

Estrategia 2019

Para el año 2019, s finalizará la construcción de 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.

El seguir prestando cada vez más atención a la selección de variedades con buenas características de viaje, de vida en florero y de productividad es y será nuestro objetivo principal por mucho tiempo ya que el negocio es muy dinámico, siendo cada vez más importante el flete marítimo para poder seguir compitiendo en el mercado Americano que es en la actualidad el más importante y será en el futuro por la situación geográfica del Ecuador.

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
D.R. Ecuador Roses S.A.