

INFORME DE GERENCIA

Quito, 29 de mayo del 2020

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 periodo de Enero a Diciembre de 2019.

Entorno de Mercado

El año 2019 fue un año de consolidación para nosotros. Todos los cambios que hicimos desde el 2016 han servido para tener un mejor producto que ofrecer al mercado. La venta de plantas cayó para nosotros 13,5% vs el 2018 sin embargo la facturación subió dado que vendemos a plazo y por ende para este ejercicio se presenta una mayor utilidad.

Con relación a la situación interna del país, 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.

Con relación a la situación externa, nos enfrentamos a un gran reto para el año 2020 ya que la oferta de flor en el mercado a nivel mundial es muy alta, por ende los precios siguen cayendo, generando problemas de flujo y rentabilidad en las empresas exportadoras de flores.

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, similares a las de los años 2017 y 2018, lo que contribuyó a que las fincas tengan un buen flujo de efectivo.

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 2019 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.

Otro factor importante es el mercadeo internacional que hacemos de nuestro producto al viajar constantemente a ferias y poder visitar importadores e incluso clientes que tienen oficinas comerciales fuera del Ecuador. Compartir estas experiencias y conocimiento con nuestros clientes, nos brinda nuevamente más confianza, pudiendo así consolidar más y mejores negocios localmente.

Durante el año 2019 se vendieron 48 variedades y se tuvieron la misma cantidad de créditos que el 2018, 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 88 fincas.

Situación Financiera

Los ingresos se han incrementado pasando de USD\$ 1'919.379 en el año 2018 a USD\$ 2'266.240, teniendo así un 15% de crecimiento.

Los gastos fueron de USD\$ 1'684.965 habiendo una notable diferencia versus el año 2018, cuando los gastos fueron USD\$ 1'243.058. La terminación de la construcción de showroom en Tabacundo y la facturación de gastos por parte de De Ruiter América B.V. contribuyeron a subir este rubro.

La utilidad bruta del ejercicio fiscal durante el año 2019 alcanza los USD\$ 581.274. Esto genera un pago de Impuesto a la Renta de USD\$ 185.741, teniendo así una utilidad neta luego de impuestos, de USD\$ 397.933.

Estrategia 2020

Para el año 2020, trataremos de realizar innovación tecnológica al contar con un catálogo virtual e interactivo, que permita a nuestros clientes tener información a la mano y así seguir posicionando la marca.

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.

La selección de nuestras variedades se enfocará mucho en lo que es productividad, viaje, apertura y vida en florero. Estas características son las óptimas y que vemos tienen futuro en esta industria tan competitiva. Hay que comenzar también a seleccionar variedades que tengan perfume y que sean buenas viajeras ya que en los últimos años eso se ha perdido ya que las variedades perfumadas tienen regularmente un mal transporte por maltrato y enfermedades.

Gracias de antemano por la confianza brindada.

Atentamente,


Marcelo Vallejo

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