

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2014

El 2014 fue un año muy complicado en especial en el segundo semestre en donde los problemas con las economías Rusas y Europeas afectaron directamente a nuestra empresa, en precios, cantidades vendidas y sobre todo en retasa considerable en los pagos por parte de los clientes.

Las ventas a nivel global en el 2014 si bien aumentaron en alrededor de un 10% no cubrieron el aumento inercial de los costos debido al tema salarial en el Ecuador. Al ser un negocio intensivo en mano de obra, la carga salarial es el factor más importante en el componente de costos de nuestra empresa. El costo de producción por los valores antes señalados paso de .32 ctv. X kilo producido en el 2013 a .29 ctv. Por kilo producido en el 2014, cuya principal causa fue el incremento en la cantidad de flor producida.

Nuestro principal mercado ahora es Rusia al cual enviamos cerca del 70% de nuestra producción, el 30 % se lo envía al mercado europeo y el restante 30% al mercado americano.

En cuanto al tema de inversiones, se está emprendiendo un programa para lograr reducir paulatinamente el uso de mano de obra en actividades donde es posible la incorporación de tecnología, por ello se instaló un sistema básico de riego, el cual nos ayuda a realizar esta actividad sin la supervisión de un trabajador, lo cual nos ha llevado a la reducción de una persona encargada del riego, la cual se le asignó otras responsabilidades.

Ya se pueden valorar los resultados de la incorporación de personal calificado en el área de Post cosecha y de Cultivo, la producción en kilos se han incrementado en un 17% con respecto al año inmediato anterior, lo cual ha permitido contar con una mayor oferta exportable lo que ha sido beneficioso para la finca.

Este mismo beneficio se lo debe aplicar a otras áreas de la finca como son la instalación de un sistema centralizado de fumigación y la implementación de un sistema en la postcosecha, lo cual nos ayudará en principio a la obtención de datos importantes y ciertos para una oportuna toma de decisiones.

En resumen ha sido un año muy complicado, pero se ha tomado las medidas necesarias con miras a que el 2015 sea mucho mejor, se incorporó a nuestro equipo de trabajo a un ingeniero agrónomo de planta, al cual nos ha ayudado mucho con sus conocimientos en otras fincas, los resultados parciales han sido prometedores,

Las proyecciones para el 2015 son bastante pobres, ya que la recesión en el mercado ruso y europeo es evidente y según varias proyecciones esto va durar durante todo el 2015 hasta mediados del 2016.

Es prioritaria en el 2015 ajustar el tema de costos de producción ya que el precio promedio va a sufrir un decrecimiento proyectado del 28% y la cantidad exportada también una reducción del 20%.

Quedan pendientes un gran número de trabajos que no se los pudo realizar este año por la falta de liquidez en la empresa como el cambio de plásticos de los bloques # 3 y del Bloque # 4, la renovación total de la infraestructura y plásticos del bloque # 5, la impermeabilización del reservorio # 2 para un eficiente suministro del agua de riego, la renovación de planta que ya ha cumplido su vida útil, y que es uno de los factores que está afectando a la productividad, el cambio de variedades en rentables en el cultivo que nos está encareciendo nuestro costo de producción.

Un factor exógeno a tener mucho cuidado es el cada vez más competitivo mercado de las rosas tanto a nivel local, con los productores informales que por su estructura tiene costos de producción extremadamente bajos y por la producciones de países africanos que están entrando con mucha fuerza en mercados europeos a un precio inferior, ocasionando el consiguiente desplazamiento de nuestro producto y a la vez comprometiéndonos a tener una mayor calidad en nuestras rosas para mantener nuestros nichos de mercado.

Atentamente



Edo. P. Espinosa Villada

Gerente General

Rosas Del Manzano