

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2016

El 2016 fue un año de transición donde los problemas con las economías rusas y Europeas continuaron afectando en menor escala a nuestra empresa, en precios, cantidades vendidas y sobre todo en retraso considerable en los pagos por parte de los clientes.

Las ventas a nivel global en el 2016 se mantuvo las unidades exportadas, sufrió un leve incremento en la cantidad de Dólares vendidos con respecto al año anterior, adicionalmente se experimentó un notable incremento en la cantidad de reclamos por parte de los clientes en especial el mercado Ruso. 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 se mantuvo en .25 ctv. Por tallo producido en el 2016, debido a un incremento de la cantidad de flor producida.

En el 2016 nuestro principal mercado fue Rusia al cual enviamos cerca del 40% de nuestra producción, el 30 % se lo envía al mercado europeo el 20% al mercado americano y el 10% restante al mercado Japonés.

Ya se pueden valorar los resultados de la incorporación de personal calificado en el área de Post cosecha y de Cultivo, la producción en tallos e han incrementado en un 7% con respecto al año inmediato anterior, lo cual ha permitido contar con una mayor oferta exportable lo que ha sido beneficioso para la finca.

Se renovó el plástico de los bloques # 4,5,6 en su totalidad con una inversión considerable que afectó directamente en la liquidez de la compañía es por ello que se arrastran una serie de retrasos en los pagos de algunos compromisos tanto con proveedores como con instituciones estatales, que tenemos proyectado cubrirlos a Finales del 2017.

Desde Septiembre del 2016 se evidencio una mejora paulatina del mercado Ruso con un aumento en las cantidades exportadas hacia ese mercado mas no en sus precios los cuales se mantuvieron congelados. Se intentó sin éxito buscar nuevos compradores en Estados Unidos y algunos mercados emergentes, pero la falta de constancia y seriedad

de estos nuevos contactos impidió que se consolide una relación comercial a largo plazo.

Para el 2017 solo se proyecta realizar gastos de reinversión en sectores estrictamente estratégicos como el cambio de plásticos que ya cumplieron su vida útil y de la renovación del 10% de plantas que igualmente ya cumplieron con su ciclo productivo optimo.

En resumen ha sido un año duro que evidencio una leve mejoría con respecto al inmediato anterior, pero se ha tomado las medidas necesarias con miras a que el 2017 sea mucho mejor, se mantuvo en nuestro equipo de trabajo a un ingeniero agrónomo de planta, el cual nos ha ayudado mucho con sus conocimientos en otras fincas, los resultados parciales y anuales han sido prometedores.

Las proyecciones para el 2017 son bastante conservadoras, ya que si bien han existido mejoras en los mercados ruso y europeo en el último semestre del 2016, el ritmo de crecimiento de los mismos es mucho menor a lo esperado.

Es prioritario en el 2017 seguir ajustando el tema de costos de producción ya que el precio promedio se va a mantener en los mismos niveles del 2015 pero la cantidad exportada puede sufrir una reducción de alrededor del 15 % debido principalmente a la longevidad de las plantas que afectara negativamente en la cantidad de flor producida.

Se ha logrado consolidar una base de clientes interesante los cuales se los puede mantener únicamente manteniendo niveles de calidad Premium para nuestros productos, caso contrario fácilmente podrían encontrar otros proveedores ya que aún es perceptible una sobreoferta global de Rosas en el mundo

Atentamente



Econ. Paul Espinosa Villacis

Gerente General

Rosas Del Manzano

