

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2017

El 2017 fue un año de transición donde los problemas con las economías rusas y Europeas continuaron afectando directamente 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 2017 se redujeron tanto en unidades exportadas como en ingresos brutos recibidos, adicionalmente se experimentó un notable incremento en la cartera de incobrables en especial con 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 relativamente igual que el año anterior, en gran medida a la reducción de los precios de varios insumos especialmente los utilizados en la fumigación y fertilización.

En el 2017 nuestro principal mercado fue Rumania al cual enviamos cerca del 60% de nuestra producción, el 20 % se lo envía al mercado Ruso y el restante 20% se reparten entre Estados Unidos, Japón y resto de Europa.

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 centralizado de fumigación, 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 de la fumigación, 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 tallos e han incrementado en un 9% con respecto al año inmediato anterior, lo cual ha permitido contar con una mayor oferta exportable lo que ha sido beneficioso para la finca.

La fiesta de San Valentín no se obtuvo los resultados esperados, debido fundamentalmente al clima que perjudicó la calidad de la flor lo que se vio reflejado en la gran cantidad de reclamos, devoluciones y cancelaciones que se tuvo en esas fechas.

En septiembre del 2017 se participó en la feria de Moscú, con un stand propio, los resultados fueron buenos ya que se consiguió consolidar clientes y sobre todo se logró establecer nuevas relaciones comerciales con clientes directos de este país. Se planea que para el siguiente año se vuelva a participar en esta feria dando especial énfasis a los nuevos productos ofertados.



Para el 2018 solo se proyecta realizar gastos en aumentar la oferta exportable a productos relacionados como son la flor pintada, tinturada y eternizada, se están haciendo los respectivos análisis para ver la probabilidad o no de realizar estos proyectos.

En resumen ha sido un año muy complicado, pero se ha tomado las medidas necesarias con miras a que el 2018 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 2018 son alentadoras, en especial para la flor eternizada, ya que varios clientes han preguntado por la posibilidad de comprar ese producto a precios rentables para la finca.

Es prioritario en el 2018 seguir disminuyendo el costo de producción ya que el precio promedio va a sufrir un decrecimiento proyectado del 28% y la cantidad exportada también una reducción del 20%.

Otro tema muy importante a considerar es el envejecimiento de nuestra oferta exportable en cuanto a variedades, es por ello que se debe iniciar un proceso agresivo de cambio que mínimo cada año se remplace el 20 % de las plantas para que en un lapso de 5 años contar con un portafolio de variedades totalmente renovado.

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

Econ. Paul Espinosa Villacis

Gerente General

Rosas Del Manzano

