

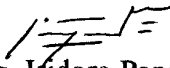


54978

HISPANOROSES CIA. LTDA.

INFORME DE LA GESTIÓN REALIZADA DURANTE EL PERIODO 2009

GERENCIA GENERAL


Ing. Isidoro Panqueva
Gerente General
HISPANOROSES CIA. LTDA.

TANICUCHI – COTOPAXI
2009

Tanicuchi 18 de junio 2010

Señores Accionistas de HISPANOROSSES CIA. LTDA.

Este informe contiene un resumen de las actividades desarrolladas durante el periodo del 1 de Enero del año 2009 al 31 de Diciembre del 2009 referente al proyecto o al presupuesto estimado y aprobado para este periodo en lo referente a ingresos, egresos e inversiones estimadas.

A INGRESOS

Nuestros ingresos provienen exclusivamente de la producción y venta de tallos de rosas estimados para este periodo

RESUMEN GENERAL DE PRODUCCIÓN 2009

TALLOS PRESUPUESTO	TALLOS REAL	DIFERENCIA
3250966	300985	-241161

Las causas que originaron este desfase en la producción obedecen a la erradicada de la variedad classy, en el mes de julio del 2009 y la eliminación de las plantas de la variedad Asmer Gold del Modulo 4. Existió falencias en el pinch, programa planteado para mantener la producción abierta y que no se realizo en su totalidad.

RECOMENDACIONES

1. Control con mas detalle del cumplimiento del numero de pinch que se deben realizar por variedad y por semana

PRODUCCIÓN TOTAL COMPARATIVA

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA	%
2009	3250966	3003805	-241161	-7.4%
2008	2680006	3076219	396213	14.7%
2007	2523922	2792308	268386	9.6%
2006	2752586	2519724	232862	8.4%

El incremento en el Presupuesto de producción año tras año y en especial de los dos últimos años se debe a la implementación de procesos como el pinch, y la selección de yemas, y la verificación permanente de estas técnicas, sin embargo no se cumplió con el numero de tallos en el 2009 por la erradicación de la classy.

PRODUCCIÓN EXPORTABLE COMPARATIVA

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	%
2009	3070966	2908588	-5.2%
2008	2492402	2676349	7%
2007	2569001	2409874	-3.7%

No se cumplió con lo exportable quedando con un 5.2% por debajo de lo presupuestado. La causa se da en que el porcentaje de nacional subió con relación a lo proyectado y el número de tallos programados tampoco se cumplió.

RECOMENDACIÓN

Hay que seguir trabajando en los procesos para dar cumplimiento en la productividad estimada y en la calidad. De esta forma mantenemos los standing orden y fortalecemos la confianza de nuestros clientes.

PRODUCCIÓN NACIONAL

Se estimo un 7 % de flor nacional para el año 2009, pero tampoco se cumplió, lo real fue del 13.43%. Los problemas de calidad se incrementaron y la falta de mercado especialmente en el segundo semestre, razón por la que se dio de baja mucha flor de exportación a nacional por ejemplo la Black Magic, etc.

RECOMENDACIONES

Continuar y reforzar las auditorias a todos los procesos del área de producción, empaque y administrativos, para garantizar la permanencia de los rendimientos calidad y disciplina.

Intensificar la búsqueda de sellos de calidad FLOR ECUADOR, el cual nos permita tener auditorias externas e identificar nuestros errores y poder solucionarlos para bien de la calidad total.

Continuar con la renovación de aquellas variedades viejas versillia, vogue, A. gold, Queen day, su calidad es muy baja y su ventas es complicada.

VENTAS

Los ingresos operacionales registrados para el año 2009 fueron de \$ 645 972.64 que corresponde a las ventas locales en el país y de las ventas al exterior. Dentro de este valor esta incluido la compra de flor a otras empresas locales.

AÑO	VENTA HISPANO	VENTAS OTRAS EMPRESAS	TOTAL VENTAS
2000	37099.00		37099.00

2001	268380.04		268380.04
2002	426327.56		426327.56
2003	454663.18	201464.47	656127.65
2004	496558.79	117125.34	613684.13
2005	467914.35	19536.12	487450.47
2006	398429.49	8633.80	407063.20
2007	598740.74	42079.06	640819.80
2008	676581.00	17132.75	693713
2009	640945.14	5027.50	645972.64

El mejor año de venta sigue estando el 2008, los problemas que se dieron en el año 2009 a nivel mundial, afecto duramente al sector exportador y especial al sector florícola. Las ventas en el segundo semestre colapsaron en todos los destinos en donde vendemos nuestra flor.

La calidad de ventas nos obligo a incumplir muchos de los compromisos de pagos a proveedores y acreedores que teníamos planificado.

La compañía tomo la decisión en el 2008 de ampliarnos en 1.2 Has y realizar algunas mejoras para facilitar el proceso productivo como fue el cable vía, cambio de soportaría (pambiles) y equipos de poscosecha por lo tanto, debíamos cubrir la mayoría de estos pagos durante este periodo (2009) y fue imposible.

RECOMENDACIONES

Debemos seguir con la cultura de trabajar bajo parámetros claros, verificación constante de los procesos y llenar una información correcta y oportuna para que sea analizada en todos lo momentos y permita corregir los rumbos de los procesos que encontremos equivocados.

El presupuesto de ventas para este periodo era de \$ 806 445.76 y lo real fue \$ 640 945.14 con un desfase de \$ 166 000 .62 equivalente a un -20.5%

Los procesos de venta se reflejan así:

AÑO	# TALLOS VENDIDOS	VALOR TOTAL	PROMEDIO VENTA/TALLOS
2005	2 076 268	487 450	23.4 cvs.
2006	1 957 929	407 063	20.8 cvs.
2007	2 659 874	640 819	23.8 cvs
2008			
2009		645 972.64	

RECOMENDACIONES

Es importante continuar con la mira al mercado Ruso los precios son mejores, y eso nos permite compensar con los precios bajos del mercado Americano.

CALIDAD

Nuestro gran compromiso que une al cliente y a nuestro producto es la calidad y fue muy buena, en este periodo los clientes cada vez deseaban comprar mas numero de tallos

CREDITOS	\$ VALOR
2007	\$ 9 292.54
2008	\$ 2 133.42
2009	\$ 1 343.67

RECUPERACIÓN DE CARTERA

La crisis económica mundial si afecto nuestra recuperación, muchos de nuestros clientes, no cumplieron con los créditos pactados que la compañía les da, llegando a retrasarse a más de 6 meses. Esos afecto considerablemente nuestro flujo de caja.

Según el informe contable al 31 de diciembre del año 2009 las cuentas por pagar de los clientes suman \$ 90 122.84 .

Las cuentas vencidas con mas de 1 año suman \$ 9 664.56

2. EGRESOS

Se había presupuestado para este periodo 2009 \$ 853 640.34 y se gasto \$ 673 861.19, no se cumplió con el plan de pagos previsto debido a las explicaciones anteriores en este informe.

RESUMEN Ingresos = \$ 645 975.64
Egresos = \$ 673 861.19

Perdida = \$- 27 888.55

Fue un periodo bastante duro pero contamos con bastantes fortalezas dentro y fuera de la compañía, como lo es, un conocimiento técnico acorde a los requerimientos de la misma empresa en cuanto a la productividad, calidad y costos razonables, a nivel externo como la excelente confianza de nuestros clientes que creen en nuestro trabajo y siguen apoyándonos.

Contamos con un excelente equipo humano dispuesto a seguir trabajando por la competitividad y un nuevo stock de variedades que compiten en los mercados mundiales por la moda, el gusto y el precio.

Esperamos que para el periodo 2010 se recupere la economía mundial, se nos siga dando las preferencias arancelarias especialmente para el mercado americano y nosotros podamos exportar más.

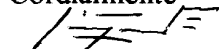
INVERSIONES

El plan de ampliación y mejoramiento se hizo en el periodo del año 2008 pero; en el 2009 se ejecutaron los proyectos Modulo 9 y 10 siembras, colocada de pambiles, alambrado, cuidado del periodo vegetativo – instalación del cable vía, ampliación de la planta de tratamiento de agua, instalación y remodelación del sistema de Riego.

Renovación de la variedad classy modulo 3 y renovación de las variedades A.Gold modulo 4, renovación de las mesas de clasificación en la poscosecha por flautas, ampliación de la sala de hidratación en la poscosecha, instalación del proyecto de compost, etc.

Mi administración ha sido siempre orientada en dar el mayor cumplimiento al proyecto inicial y al que todos nos comprometemos “El Presupuesto general” con muchas responsabilidad y respeto, cuyos resultados están en el balance general y en el informe de perdidas y ganancias junto con las apreciaciones personales que cada uno de ustedes realiza sobre el terreno.

Cordialmente



Ing. Isidoro Panqueva
GERENTE GENERAL
HISPANOROSSES CIA. LTDA.

