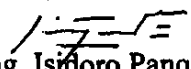




HISPANOROSSES CIA. LTDA.

INFORME DE LA GESTIÓN REALIZADA DURANTE EL PERÍODO 2010

GERENCIA GENERAL


Ing. Isidoro Panqueva
GERENTE GENERAL
HISPANOROSSES CIA. LTDA.


Hispano Roses Cia. Ltda.
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍ

- 9 MAY 2011

SECCIÓN ARCHIVO
RECIBIDO 

**TANICUCHI - COTOPAXI
2010**

Tanicuchi 22 de Marzo del 2011

Señores accionistas de HISPANOROSSES CIA. LTDA.

Este informe contiene un resumen de las actividades desarrolladas durante el período del 1ro de Enero del año 2010 al 31 de diciembre del 2010, respecto al proyecto o presupuesto general, proyectado y aprobado para este período en lo referente a los ingresos, egresos e inversiones estimadas.

A. INGRESOS

Nuestros ingresos provienen exclusivamente de la producción y venta de tallos de rosas estimadas para este período 2010.

RESUMEN GENERAL DE PRODUCCIÓN

AÑO 2010

TALLOS	PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA
EXPORTABLES	3 425.194	2 950.716	-474. 478
NACIONAL	255.704	579.975	+324271
TOTALES	3681898	3 530.691	151.209

Los desfases en la producción básicamente se deben a los factores climáticos que difícilmente no se pueden manejar a nivel agronómico. Fue un año demasiado lluvioso, donde la intensidad lumínica fue muy baja (nubosidad permanente) y junto con el exceso de humedad relativa en el medio ambiente ocasionaron un daño fisiológico a los tallos productivos, originando una cantidad de pérdida en producción con más de un 25% de tallos que se convirtieron finalmente como CIEGOS (no dieron flor)

Se erradico la variedad Black Magic del módulo # 1 por lo tanto esta producci(on también nos hizo falta para cumplir con el presupuesto de producción estimada.

RECOMENDACIONES

1. Para los futuros presupuestos anuales tratar de estimar un porcentaje prudente, sobre estos posibles desfases en producción ocasionados por factores imponderables como el clima, crisis económica mundial (2009) etc. etc. Sin dejar de evaluar detalladamente la perdida de producción cuando son errores técnicos.

PRODUCCIÓN TOTAL COMPARATIVA

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA	%
2010	3681 898	3530 691	-151 209	-4.1%
2009	3250 966	3003 805	-241 161	-7.4%
2008	2680 006	3076 219	396 213	14.7%
2007	2523 922	2792 308	268 386	9.6%
2006	2752 586	2519 724	232 862	8.4%

Los incrementos en los estimados desde el año 2006 hasta el 2010 se debe al incremento del área cultivada, al aumento de la densidad de siembra (número de plantas por m²). Al cambio de variedades nuevas, a la implementación de nuevas tecnologías (soft Pinch) manejo de arquitectura de la plata, mejoramiento del clima dentro del invernadero. Etc.

Los desfases en los dos últimos años también obedecen al cambio de las variedades que no se consideraba esa producción en los presupuestos de producción.

PRODUCCIÓN EXPORTABLE COMPARATIVA

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	%
2010	3457 198	3062813	-11.40
2009	3070 966	2908588	-5.2%
2008	2492 402	2676349	7%
2007	2569 001	2409874	-3.7%

out-

No se cumplió con lo exportable quedando por debajo con un -14.6 % de lo proyectado.

El porcentaje de nacional fue demasiado alto con relación a lo presupuestado y esto influyo en la producción exportable y numero de tallos proyectados para exportar tampoco se cumplió.

La principal causa fue: Problemas Sanitarios (enfermedades y ácaros), Tallos Torcidos y un porcentaje alto de maltrato.

RECOMENDACIÓN:

Definitivamente el seguimiento a cada uno de los procesos que intervienen en la producción, no se puede dejar desmayar. Las AUDITORIAS permanentes son las bases del éxito.

El manejo agronómico ligado al manejo del personal son piezas vitales para el cumplimiento de los programas pero: con VIGILANCIA.

PRODUCCIÓN NACIONAL

Se estimo un 7% de flor nacional para el año 2010, pero no se cumplió, lo real fue un porcentaje muy alto. Las causas más relevantes fueron, daños causados por plagas y enfermedades, daños físicos y problemas fisiológicos.

RECOMENDACIONES

Hacer una evaluación profunda con los programas de Sanidad Vegetal e implementar un programa integrado para el control de plagas y enfermedades donde diariamente se de la radiografía del estado sanitario de la compañía a través de un programa de monitoreo. También intensificar la capacitación hacia el personal, dando énfasis al buen trato de la flor para evitar los tallos torcidos, maltrato de la flor etc.

Intensificar la búsqueda de los sellos de calidad FLOR ECUADOR , el cual nos permite tener auditorías externas e identificar nuestros errores y poder solucionar para bien de la calidad total de la compañía.

Continuar con la renovación de aquellas variedades viejas: Versillia, vogue, A. gold, Queens day cuya calidad cada vez es más baja.

01/11/11

VENTAS

Los ingresos registrados durante el año 2010 fueron de \$ 815 652.53 que corresponden a la venta de flor producida en hispano roses y flor comprada a otras fincas.

AÑO	VENTA HISPANOROSE	VENTA OTRAS EMPRESAS	TOTAL VENTAS
2010	787 857.53	27795	815 652.53
2009	640945.14	5027.50	645972.64
2008	676581	17132.75	693713
2007	598740.74	42079.06	640819.80
2006	398429.49	8633.80	407063.20
2005	467914.35	19536.12	487450.47
2004	496558.74	117125.34	613684.13
2003	454663.18	201464.47	656127.65
2002	426327.56		426327.56
2001	268380.40		208380.40
2000	37099		37099

El presupuesto de ventas para el período 2010 fue de \$ 902.673,67 y lo real fue de 787 857.53 una diferencia de \$ 114 816.14 equivalente a un 12.7% por debajo del estimado.

Las causas se deben a que no se cumplió con el presupuesto de producción y alto porcentaje de Nacional.

RECOMENDACIONES:

Debemos seguir con la cultura de trabajar bajo parámetros claros, verificaciones constantes de los procesos y llevar una información correcta y oportuna para que sea analizada a todo momento y permita conocer las fallas de los procesos cuando encontremos errores o equivocaciones.

RESUMEN PRECIOS PROMEDIO DE VENTA

AÑO	# TALLOS VENDIDOS	VALOR TOTAL	PROMEDIO VENTA POR TALLO
2005	2076268	487450.47	23.4 cvs
2006	1957929	407063	20.8 cvs
2007	2659874	640819	23.8 cvs
2008	2528006	693713	27.4 cvs
2009	2580940	645972.64	25.0 cvs
2010	3062813	815 652.53	26.3 cvs

RECOMENDACIONES

Es importante continuar en la mira con el mercado RUSSO, los precios son mejores y esto nos permite compensar los precios bajos de otros mercados en especial el americano.

CALIDAD

El gran compromiso que une a nuestro producto y al cliente: "Es la calidad" durante este período

2010 fue buena. Los reclamos u observaciones fueron muy escasos y se refleja en los créditos que tuvimos

AÑOS CREDITOS	\$ VALOR CREDITOS	%
2007	9292.54	1.45 %
2008	2133.42	0.03 %
2009	1343.67	0.02 %
2010	4467.04	0.55 %

RECUPERACIÓN DE CARTERA

Fue bueno, nuestros clientes especiales y seleccionados siempre han sabido mantener las relaciones comerciales con HISPANOROSES, según el informe contable al 31 de diciembre del 2010 las cuentas por pagar suman \$ 95,342.68 las cuentas vencidas con mas de un año suman \$, 344.50

B. EGRESOS

	PRESUPUESTO	REAL
Mano de Obra	443 639.13	404 288
Materiales	215 000	212 363
Gastos administrativos y otros	43 888	79 000
Gastos Intereses y pagos de deuda	229 198.65	194 424
TOTAL	931 705.78	890 075

El presupuesto proyectado de ingresos era de \$ 902.674 y la real fue de \$ 815 652.53 pero los egresos fueron \$ 890.075 equivalente a \$ 74 422.47 más en facturas negociadas a proveedores, cheques post fechados etc. En otras palabras gastamos más de lo que vendimos.

2010 fue un período bastante duro, pero contamos con fortalezas dentro y fuera de la compañía, como lo es, conocimiento técnico acorde a los requerimientos de la misma empresa en cuanto a la productividad, calidad, administración de recursos y costos razonables. A nivel exterior contamos con una excelente confianza de nuestros clientes que creen en nuestro trabajo y mantienen el apoyo total a la compañía.

Contamos con un excelente equipo humano dispuesto a seguir trabajando para mantenernos competitivamente en los mercados mundiales.

AREAS DE SERVICIOS

RRHH.- Fue siempre un apoyo importante al área de producción, facilitando las personas requeridas, apoyando en las capacitaciones, premiaciones y presente en los programas de seguridad industrial, se avanzo en el programa para la

consecución de la patente ambiental y se apoyo permanentemente en a las auditorias semanales especialmente al área de producción.

MERCADEO.- trabajo más de cerca con la poscosecha y el cultivo el cual facilito, atender mejor al cliente, se respetaron las políticas de mercadeo y se fortaleció la confianza y la comunicación con el cliente.

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD.- fue el peor año para esta área, no se logro concretar que un contador llevara la posta de la anterior contadora y por esto la compañía se vio afectada durante todo el año, en información oportuna, comunicaciones rápidas con las áreas internas de la empresa y de igual comportamiento con los proveedores, bancos, etc. La compañía espera que para el año 2011 esta área se fortalezca con personal técnico en la materia, confiable y sobretodo oportuno con la información para que sea analizada, en especial por la Gerencia General cuando debe ser.

LABORATORIO DE CALIDAD.- Mantuvo sus programas de evaluación de calidad, pero estuvo lejos de los retos trazados al inicio del periodo 2010 no se cumplieron las evaluaciones de los ciclos de vida de las variedades.

El laboratorio siempre detecto las falencias en la mala preparación de aguas y soluciones, los programas graves de sanidad Vegetal, los problemas de mal procesamiento y empaque, los desajustes en los niveles de fertilizantes en suelo y otros problemas más.

Es por eso que esa área en el 2011 será fortalecida con capacitaciones y más auditorias para que siga detectando y alertando los problemas que permanente aparecen en el giro de la producción.

AREA DE RIEGO.- El desempeño fue bueno se tiene un gran apoyo y no hay novedades.

AREA DE POST- COSECHA.- Hubo muchísimos problemas con la dirección de el área y la causa es que no hemos encontrado un profesional que se encuadre dentro del perfil que la compañía requiere, esperemos que para el periodo se normalice esta situación ya que la post - cosecha área VITAL para el proceso total del negocio de la compañía.

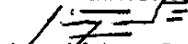
041

INVERSIONES

No hubo mejoras importantes en este período, lo más relevante fue el cambio de variedades Black magic, del modulo # 1 por la variedad Polar star, Yabadabadu y Tara. Se intento mejorar la Post- cosecha pero fue imposible por la falta de recursos.

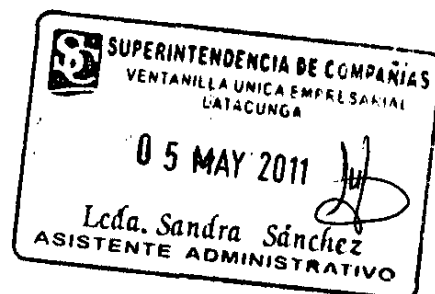
Mi administración ha sido siempre y será orientada a dar MAYOR cumplimiento al proyecto inicial de cada año (Presupuesto General) y al que todos nos comprometemos a cumplir con responsabilidad y respeto, cuyos resultados de este periodo 2010 están reflejados en el Balance General y en los informes de Perdidas y Ganancias de la compañía y los comentarios de cada una de las áreas responsables que aparecen en este informe.

Cordialmente


Ing. Isidoro Panqueva

GERENTE GENERAL

HISPANOROSSES CIA. LTDA.



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

- 9 MAY 2011

SECCIÓN ARCHIVO
RECIBIDO 