

Tanicuchi, 25 de marzo del 2012

- Señores Accionistas de Hispanoroses Cia.Ltda

El siguiente informe contiene todo el resumen de las actividades desarrolladas durante el periodo del 01-01-2011 al 31-12-2011, basado en el presupuesto General, proyectado y aprobado para este periodo, 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, estimados para este periodo 2011.

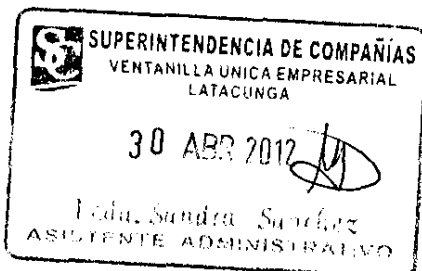
RESUMEN GENERAL DE PRODUCCION AÑO 2011

TALLOS	PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA
EXPORTABLES	3.657.533	3.837.514	+179.981
NACIONAL	264.008	418.025	+154.017
TOTALES	3.921.541	4.255.539	+333.998

Los presupuesto de producción se cumplieron, esto nos permitió mejorar en las ventas. Es importante mencionar que las auditorias permanentes en el desarrollo de los procesos técnicos han permitido que la productividad por planta y por metro cuadrado de área cultivada bajo invernadero haya crecido, con relación a años anteriores.

PRODUCCION TOTAL COMPARATIVA

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA	%
2011	3.657.533	3.837.514	+179.981	4.9%
2010	3.681.898	3.489.902	-191.996	-5.2%
2009	3.250.966	3.003.805	-241.161	-7.4%
2008	2.680.006	3.076.219	396.213	14.7%
2007	2.523.922	2.792.308	268.386	9.6%
2006	2.752.586	2.519.724	232.862	8.4%



La mejora en la productividad por planta fue importantísima. El número total de plantas en producción durante el año 2011 fueron 329140 plantas y dieron una producción de 3.507.533 dando un rendimiento por planta de 10.8 flores por año.

Los incrementos en los estimados desde el año 2006 hasta el año 2011, se deben al incremento en el área cultivada, aumentos progresivos en las densidades de siembra, cambio de variedades, implementación de tecnologías en los manejos de plantas (pinch en tierno), y manejos del clima dentro del invernadero.

PRODUCCION NACIONAL.-

Se estimó un 7% de flor nacional para el periodo 2011 pero no se cumplió el porcentaje real fue del 10.8% las causas más relevantes fueron los daños fisiológicos como cuello del ganso, doble ovario, botón con achatamiento, pétalo dorado, etc. daños por sanidad vegetal como vellosos, oidio, ácaros, botrytis, sthempilliun y trips, daños físicos como tallos torcidos, maltrato, quemazones de follaje, etc.

Como recomendación permanente es mantener el seguimiento de cada uno de los procesos de producción, apoyando a las auditorías semanales el cual son para nosotros la base del ÉXITO.

El manejo agronómico ligado al manejo de personal son piezas vitales.

Debemos profundizar en los monitoreos diarios de cada uno de estos problemas, para combatirlos a tiempo y así mejorar la calidad de nuestro producto.

Debemos intensificar las capacitaciones dando énfasis en el buen trato de la flor que es el fruto del esfuerzo de todos.

VENTAS.-

Los ingresos totales registrados durante este periodo 2011 fueron:

La venta de la flor producida en HISPANOROSSES y la venta de flor comprada a otras Empresas incluida la flor producida en Ilinizas.

COMPARATIVO DE VENTAS

AÑO	VENTAS HISPANOROSES	VENTAS OTRAS EMPRESAS	TOTAL VENTAS
2011	1.049.410,05	45.700	1.095.110,57
2010	776.992,00	27.795	804.787,00
2009	640.945,14	5027,50	645.972,64
2008	676.581,00	17.132,75	693.713,00
2007	598.740,74	42.079,06	640.819,80
2006	398.429,49	8633,80	407.063,20
2005	467.914,35	19536,12	487.450,47
2004	496.558,74	117.125,34	613.684,13
2003	45.663,18	21.464,47,	656.127,65
2002	426.327,56		426.327,56
2001	268.380,40		268.380,40
2000	37.099,00		37099,00

CALIDAD.-

Durante el periodo 2011 nuestro margen de créditos de ventas fue aceptable, los reclamos fueron escasos y se reflejan en los créditos.

CREDITOS	NO. VALOR	%
2011	2.700,72	0.02%
2010	2450,20	0.02%
2009	1343,67	0.002%
2008	2133,42	0.003%
2007	9292,54	1.45%

RECUPERACION DE CARTERA

Fue muy bueno, nuestros clientes especiales y seleccionados siempre han sabido mantener las relaciones comerciales con HISPANOROSES, según el informe a 31 de diciembre-2011, las cuentas por pagar es de \$167.043.01 que están pendientes dentro los plazos normales y \$105 como cuenta vencidas.

B. EGRESOS

	PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA
Mano de obra	519.984.05	460.072	-59.912.05
Materiales	203.400.00	303.432	+100.032
Gastos Adm. Y Ventas	50.480.00	74.048	+23.568
Gastos Financieros	191.797.60	71.195	-100.805.60
Cuentas Proveedores y Acre			
TOTALES	965.661.65	928.493.00	37.117.60

- Los gastos presupuestados para este periodo 2011 se basaron en los resultados del año 2010 y los crecimientos y avances que la Compañía iba a tener en el periodo 2011.
- La diferencia en los resultados en la mano de obra \$519.984 presupuestado contra \$460.072 ejecutado, se debe a la salida de Cristóbal Miño el cual nos represento una cifra alta en la nomina durante todo el año no se nombro al de control de calidad que estaba presupuestado, hubo buen manejo de las horas extras y extraordinarias.
- El rubro presupuestado para los materiales \$203400 no se cumplió. Los gastos reales superaron en un 49% (100.032) se readecuaron los cuartos fríos para lograr más espacio en la sala de postcosecha, fue necesario la construcción de la batería sanitaria para los trabajadores que incluía todos sus servicios y vestidores, se reorganizaron las oficinas con equipos y parte de la estética de los pisos, se construyeron los pozos recolectores de las aguas contaminadas. Se le suministro a la postcosecha mas equipos de clasificación, inmersión y la banda transportadora, se realizaron 3 incorporaciones de materiales químicos y orgánicos al suelo.
- El gasto financiero y de pagos a proveedores y acreedores presupuestado para este periodo no se cumplió en su totalidad \$191.797 presupuestado y \$90.941 en pagos reales.

Se dio prioridad en utilizar estos recursos para obras necesarias para la Compañía y postergar varios pagos, específicamente en acreedores.

El total de ventas durante el periodo 2011 fue de \$1.095.110,57 y los gastos y costos sumaron \$1.030.427

Durante este periodo la Compañía creció en niveles elevados de credibilidad con los trabajadores, instituciones públicas, proveedores y acreedores con la oportunidad de pagos, creando un ambiente muy adecuado para la Empresa, el cual nos permitió avanzar en todas las áreas con mejoras (inversiones) tanto para los trabajadores como para el área de producción y el área administrativa.

A nivel externo, se fortaleció nuestra credibilidad con nuestros clientes y socios brindándonos confianza y deseos de seguir avanzando con el proyecto.

HISPANOROSES CIA.LTDA cuenta con sus fortalezas muy valiosas, entre ellas el equipo humano que esta siempre dispuesto a enfrentar los retos que exige el negocio en cualquiera de los escenarios a que se les necesite.

Contamos con un nivel elevadísimo de tecnología, el cual nos permite desarrollar bien los procesos de producción, embalaje y entrega de producto al cliente.

El equipo administrativo (RR.HH, Contabilidad, Comercio Exterior, Auditor, etc.) es muy calificado. La imagen de la Compañía en el sector financiero es buena.

Tenemos debilidades que tenemos identificadas como es el mejorar la calidad de nuestro producto para afianzarnos mas y mas en ser competitivos con todos los mercados internacionales.

DESEMPEÑO DE LAS AREAS DE SERVICIOS DURANTE ESTE PERIODO

RR.HH (Recursos Humanos)

Este departamento siempre fue un apoyo permanente al área de producción, facilitándole el personal requerido, apoyando con las capacitaciones de motivación, seguimiento para que se cumplan los rendimientos de trabajo requerido por la Compañía, premiaciones a los trabajadores que se destacaron y apoyo permanente a las auditorias semanales que se realizan para verificar el cumplimiento de los trabajos establecidos por la compañía durante las 40 horas laborables en la semana.

Los programas de seguridad Industrial se desarrollaron con normalidad, se avanza en las tareas para el permiso ambiental, funcionaron los comités internos de seguridad y se dio muchísimo énfasis en los requerimientos para la certificación del sello FLOR ECUADOR para este importante programa.

Cerramos el año con muchísimo ÉXITO con el IESS, con las remuneraciones estamos al día, con las liquidaciones todas inscritas en la inspectoría de trabajo, se construyo la betería sanitaria con sus respectivos vestieres, duchas, etc. Para todo el personal los demás programas paralelos con el ministerio de salud, bomberos, etc. Etc. están bien.

Los programas de capacitaciones, exámenes médicos, etc. han dado como resultado una muy buena estabilidad de nuestro personal teniendo un porcentaje de rotación menor al 3% anual.

DTO. DE MERCADEO

Lamentablemente hubo un exceso de confianza en la persona que estaba al frente de esta área, no estaba haciendo su trabajo siguiendo las políticas de mercadeo implementadas por la compañía. En la actualidad el Dto. Está representado por otra personal de buen conocimiento y con sus respectivos controles.

DTO. DE CONTABILIDAD

Fue el área que mas avanza en este periodo, se ha reorganizado toda la parte operativa y funcional empezando por la aplicación de las políticas contables de la compañía, se trabajo intensamente en ir solucionando los desajustes con el SRI, se organizo los programas de pagos a proveedores, acreedores, etc., se reorganizo la recuperación de cartera, se comenzó con la implementación de las NIIF hemos organizado grandes retos para el periodo 2012 y la idea es llevar un Dto. Financiero contable, actualizado, moderno y dinámico.

LABORATORIO DE CALIDAD

Mantuvo todos los programas de evaluación de calidad tanto de la flor, como de suelos, aguas y meteorología.

Es la única auditoria real 100% donde se aprecia si los trabajos para mantener y mejorar la calidad funcionan.

El laboratorio siempre detecto las falencias en la mala preparación de aguas, en fallas graves de la sanidad vegetal, en el mal manejo de la flor en la postcosecha, y la flor que el cultivo envía a la postcosecha.

Se ha podido detectar problemas en la fertilización, haciendo que se corrijan de inmediato, etc.

AREA DE FERTIRRIEGO

Durante todo el año su desarrollo y desempeño fue bueno, en cuanto a ejecución, volúmenes y canales de riego, se renovaron más de 10.000 metros de cinta de riego.

AREA DE POSTCOECHA

Al inicio del periodo se presentaron muchísimos problemas con la administración o dirección del AREA, pero a medida del periodo se estabilizo con la incorporación de un Ing. Logrando retomar el trabajo y la calidad del embalaje.

Se estableció definitivamente el programa de control de TRIPS dentro de la postcosecha el cual nos ha traído resultados positivos ante la inspecciones de AGROCALIDAD.

AUDITORIA DE PROCESOS

Es una herramienta importantísima de la compañía el cual nos permite mantener el ritmo en el cumplimiento oportuno y exacto de todos los procesos de producción, calidad, embalaje, mercadeo disciplina interna o ambiente social dentro de la Empresa.

Todo el personal de la Compañía (Ejecutivos, Administrativos y personal de base) saben muy bien que los estamos evaluando y controlando. Esta herramienta le permite a la Empresa, primero que todo establecer una cultura en el cumplimiento de sus compromisos.

RELACIONES PÚBLICAS

No existe ninguna situación de riesgo para la compañía por parte de alguna institución oficial hay normalidad y buenas relaciones con el ministerio de trabajo, con el SRI, IESS, CORPEI, Municipio, Súper Intendencia de Compañías, Expo flores incluso buen ambiente con la vecindad de la Compañía.

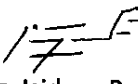
INVERSIONES

- Lo más importante fue la readecuación y ampliación de la postcosecha.
- Equipamiento de la postcosecha
- Construcción del sistema de recolección de desechos, líquidos y sólidos.
- Construcción de la batería sanitaria.
- Compra de equipos para oficinas
- Compra del sistema computarizado finca (Programas)
- Instalación técnica de las NIIF en el área contable
- Compra de terreno.

Mi administración ha sido y siempre será orientada en dar MAYOR cumplimiento al proyecto inicial de cada periodo (Presupuesto General 2011) y al que todos nos comprometemos a

ejecutarlo con responsabilidad y respeto, cuyos resultados se darán en el balance General y en el estado de pérdidas y Ganancias de la Compañía junto con sus respectivos comentarios de cada una de las áreas responsables que aparecen en el informe.

Cordialmente


Ing. Isidoro Panqueva M.
**HISPANOROSSES
CIA. LTDA.**

GERENTE GENERAL

HISPANOROSSES CIA.LTDA

