

Tanicuchi, 14 abril 2016

SEÑORES ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA HISPANOROSAS CIA LTDA

- El siguiente informe tiene como finalidad presentar las actividades desarrolladas en la compañía durante el período 2015 (01 de enero al 31 de Diciembre del 2015), basado en el presupuesto general, proyectado y aprobado para este periodo, en lo referente a los ingresos, egresos e inversiones estimadas.

a. INGRESOS

Hispanorosas Cía Ltda.- Tiene como objetivo principal el de producir y exportar rosas de excelente calidad con costos razonables y en completa armonía entre el hombre y la naturaleza, por lo cual sus ingresos corresponden solo a la venta de tallos de rosas naturales.

PRODUCCION

RESUMEN GENERAL DE PRODUCCION AÑO 2015

PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA	%
5,343,748.00 TALLOS	5,138,653.00 TALLOS	205,095.00 TALLOS	3.84



No se cumplió el presupuesto de producción en un -3.8% menos de lo presupuestado equivalente a 205,095 tallos.

La causa principal del desfase, se originó en la erradicación anticipada de variedades que no cumplen con el rendimiento mínimo de producción (una flor planta mes).

Es importante continuar con el buen manejo del cultivo y custodiado permanentemente por auditorías.

RECOMENDACIONES:

- 1) HISPANOROSAS CIA LTDA, debe continuar y fortalecer la práctica de AUDITORIAS semanales sobre el cumplimiento de todas las prácticas agronómicas asignadas para las 40 horas semanales de trabajo.
- 2) Continuar aplicando las reingenierías en cada una de las áreas de producción embalaje, control de calidad, comercialización (Tipos de mercadeo), selección de clientes y búsqueda de nuevos mercados.
 - a) Producción
 - Se debe tener variedades productivas y aceptadas por el mercado que nos den un mínimo una flor planta mes
 - Aprovechamiento ideal del área de producción (m² bajo invernadero) llegar lo más rápido posible a tener 80.000 planta/hectárea.
 - Con la densidad apropiada (80.000 plantas/Ha) y con variedades productivas debemos tener el mínimo 85 flores (m² invernadero/ año) para así asegurar el giro del negocio.
- 3) Mantener la práctica de incorporación de Materia Orgánica, para mejorar la retención de humedad y el aporte de elementos nutritivos a la planta.
- 4) Mantener el modelo de manejo de plantas establecidas por la Compañía en todas las variedades y verificando que se cumplan los tres principales mandamientos del buen Rosicultor.
 - a) Mantener siempre VIVAS Y PRODUCIENDO, todas las plantas que se sembraron.
 - b) Que toda planta tenga mínimo dos BASALES.
 - c) Que cada basal DUPLIQUE, nos de dos secundarias productivas.
- 5) Establecer AUDITORIAS, permanentes sobre los programas de Sanidad Vegetal, Fertiriego y Post-Cosecha con el objeto de mantener siempre la planta y su producción en buen estado y nos garanticen una calidad CONSTANTE.

RESUMEN DE PRODUCCION COMPARATIVA DE LOS AÑOS ANTERIORES

PERIODOS	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA	% CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO
2006	2,752,586	2,519,724	- 232,862	91.54 %
2007	2,523,922	2,792,308	268,386	110.63 %
2008	2,680,006	3,076,219	396,213	114.78 %
2009	3,250,966	3,003,805	- 247,161	92.40 %
2010	3,681,898	3,489,902	- 191,996	94.79 %
2011	3,657,533	3,837,514	179,981	104.92 %
2012	4,359,858	5,281,958	922,100	121.15 %
2013	5,016,982	5,508,404	491,422	109.80 %
2014	5,179,548	5,242,841	63,293	101.22 %
2015	5,343,748	5,138,653	- 205,095	96.16 %



No se cumplió con el número de tallos presupuestados para este período 2015, debido a la erradicada de variedades que estaban en producción pero que no cumplían con el requisito de producir una flor por planta/mes.

Se cambió la variedad LIMBO por la variedad MONDIAL en el módulo #2 con un total de 6.500 plantas, la variedad VERSILLIA se erradicó y se renovó por la misma variedad, 4.000 plantas; se erradicó la variedad MALIBÚ 4.000 plantas por la variedad VENDELA; se eliminó la variedad PREFERENCE por las variedades SUIFF AKITO, COOLD WATHER Y EXPLORER en un total de 10.000 plantas.

Sin embargo nuestra productividad se mantuvo estable.

Es muy importante continuar con la erradicación de las variedades que están sembradas con densidades muy bajas y adecuarlas a la densidad correcta de 80.000 planta/Ha.

PRODUCCION NACIONAL

Para el año 2015 se estimó un 7% máximo de flor nacional, pero no se cumplió, la producción real fue de 5,138.653 tallos de los cuales se exportaron 4,569.191 tallos y la diferencia de 569.462 tallos no se exportaron por las siguientes razones:

- 1) Flor con problemas sanitarios, físicos, fisiológicos, etc. que no reunían las condiciones de calidad para exportar.
- 2) Flor de exportación dada de baja por falta de mercado.
- 3) Flor usada semanalmente en laboratorio para las pruebas de calidad.
- 4) Flor utilizada para obsequios.
- 5) Flor descabezada durante el proceso de clasificación en la pos cosecha.
- 6) El porcentaje de flor nacional procedente del cultivo fue de 8.1% o sea 416.230 tallos y el resto de producción no vendida al mercado internacional y referida en los numerales anteriores (1-2-3-4-5) suman 153.232 tallos.

RECOMENDACIONES:

- 1) Para el período 2016 se debe continuar con la ejecución de los protocolos sanitarios (Trips-Acaros) dando énfasis en los monitoreos diarios.
- 2) Implementar con rigurosidad el programa de control de FOCOS problemas encontrados en el monitoreo diario.
- 3) Fortalecer disciplinadamente las auditorias semanales de CALIDAD TOTAL en las cámaras húmedas, viajes simulados y vida en florero.
- 4) Establecer registros físicos, fisiológicos y sanitarios detectados en las mesas de clasificación.

VENTAS 2015

Hispanoroses Cia Ltda, estimó vender en el período 2015, \$1,644.549 dólares y las ventas reales fueron \$1,217.659.89.

No se logró el objetivo, quedando una diferencia negativa de \$426.897.20 equivalente al -25%.

COMPARATIVOS VENTAS EN USD

PERIODO	VENTAS HISPANO	VENTAS OTRAS EMPRESAS	TOTAL VENTAS
2006	\$ 398,429.49	\$ 8,633.80	\$ 407,063.29
2007	\$ 598,740.74	\$ 42,079.06	\$ 640,819.80
2008	\$ 676,581.00	\$ 17,132.75	\$ 693,713.75
2009	\$ 640,945.14	\$ 5,027.50	\$ 645,972.64
2010	\$ 776,992.00	\$ 27,795.00	\$ 804,787.00
2011	\$ 104,910.05	\$ 45,700.00	\$ 150,610.05
2012	\$ 1,283,144.66	\$ 20,277.24	\$ 1,303,421.90
2013	\$ 1,424,397.66	\$ 18,554.00	\$ 1,442,951.66
2014	\$ 1,310,021.90	\$ 50,000.00	\$ 1,360,021.90
2015	\$ 1,217,651.89	\$ -	\$ 1,217,651.89

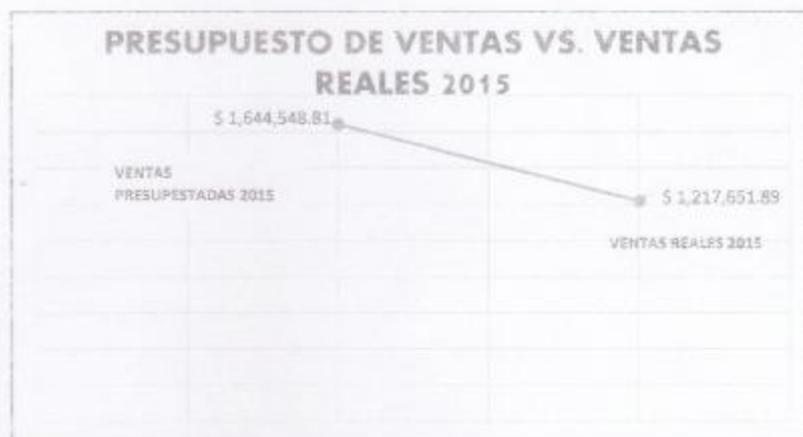
Las razones más importantes fueron la caída del mercado RUSO y la sobre oferta de flor en el mercado americano procedente especialmente de México, Colombia y Perú, lo cual originó una caída dramática en los precios.

A este valor real de venta le descontamos el valor de los créditos por la calidad durante el período 2015 que fue de \$6171.20 quedando un saldo neto de ingresos de \$1211480.64 dólares.



COMPARATIVO PRESUPUESTO DE VENTAS VS. VENTAS REALES 2015 %

PERIODO	PRESUPUESTO DE VENTAS	VENTAS REALES	% CUMPLIMIENTO	
2012	\$ 1,121,538.26	\$ 1,303,421.90	116%	16.00 %
2013	\$ 1,325,510.65	\$ 1,442,951.66	109%	9.00 %
2014	\$ 1,522,203.00	\$ 1,360,021.90	89%	-11.00 %
2015	\$ 1,644,548.81	\$ 1,217,651.89	74%	-26.00 %



El desfase entre las ventas programadas y reales fue de un 26% por debajo.

El precio promedio de venta presupuestado para este período (2015) fue de \$0.30 centavos por tallo y el valor real de venta durante este período fue de \$ 0.26 centavos de dólar, con una diferencia de 0,04 centavos de dólar por tallo, equivalente a \$0.04 centavos x 4,569.191 tallos vendidas es igual a \$182.767.64 dólares perdidos por diferencia de precio.

CALIDAD

Durante este período 2015 el reporte de créditos en la flor ya vendida y despachada fue superior a los reportes del año 2014, se modificó el manejo de la planta, dejando de seleccionar yemas en los tallos con diámetro superior a un lápiz, y el objeto era incrementar la producción, pero al final se desmejoró la calidad obteniendo tallos cortos, delgados y de cabeza pequeña.

Se presentó falencias en los programas sanitarios y nutricionales en especial en la variedad TARA, VERSILIA, AKITOS Y TOPAZ.

Estas falencias están tomadas en cuenta para sus correcciones inmediatas.

HISTORIAL DE CREDITOS			
PERIODO	CREDITOS	VENTAS NETAS	%
2007	\$ 9,292.54	\$ 640,819.80	1.45 %
2008	\$ 2,133.42	\$ 693,713.75	0.31 %
2009	\$ 1,343.67	\$ 645,972.64	0.21 %
2010	\$ 2,450.20	\$ 804,787.00	0.30 %
2011	\$ 2,700.72	\$ 1,095,100.05	0.25 %
2012	\$ 7,002.37	\$ 1,303,421.90	0.54 %
2013	\$ 8,684.75	\$ 1,442,951.66	0.60 %
2014	\$ 5,862.92	\$ 1,360,021.49	0.43 %
2015	\$ 6,171.20	\$ 1,217,657.89	0.51 %



b. EGRESOS

CUADRO DE DESEMBOLSOS

RUBRO	PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA
MANO DE OBRA	\$ 680,838.33	\$ 681,277.65	\$ -439.32
MATERIALES	\$ 379,020.00	\$ 373,728.80	\$ 5,291.20
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 95,602.00	\$ 74,386.99	\$ 21,215.01
GASTOS FINANCIEROS	\$ 108,972.42	\$ 99,504.71	\$ 9,467.71
PROVEEDORES Y ACREEDORES	\$ 116,460.91	\$ 195,487.59	\$ -79,026.68
	\$ 1,380,893.66	\$ 1,424,385.74	\$ -43,492.08

OTROS INGRESOS POR ESTIMULOS DEL GOBIERNO Y DEVOLUCION DEL IVA	
CATS	\$ 39,357.71
DRAW BAK	\$ 2,908.45
DEV. IVA	\$ 11,827.74
	\$ 54,093.90

El programa de egresos (desembolsos) se manejó responsablemente teniendo en cuenta las dificultades de producción y mercado.

- El programa relacionado con el TALENTO HUMANO, se cumplió muy pegado al presupuesto con una diferencia mínima de \$-439.32 dólares durante las 52 semanas del año.
- El desembolso para la compra de materiales también se manejó cuidadosamente, sin dejar de suministrar lo estrictamente necesario que el cultivo necesita.
- Los gastos administrativos ahorraron \$21.215.01 dólares equivalentes a un -22.2% de ahorro manejos administrativos en el transporte de flor, ahorros en los consumos de energía, etc.
- Gastos Financieros se cumplió con los pagos de interés-capital de los bancos y con los obstentores de las variedades de rosas, no cumplimos con los pagos programados quedando un saldo negativo por pagar de \$9.467.71 dólares.
- A los proveedores y Acreedores se cancelaron \$79.026.68 más, \$35.534.60 de ahorro en los anteriores rubros y el resto (\$43.492.08 dólares) provenientes de los CATS (Certificados de Abono Tributario), DRAWBACK y Devoluciones de IVA.

Debo destacar el Apoyo importantísimo del ESTADO en la devolución de estos rubros, porque nos permitió oportunamente salir de crisis.

Los \$43.492.08 dólares de exceso en pago a proveedores también se debe a la cancelación de Utilidades al Socio de la Compañía Darío Salazar Aristizabal por un valor de \$13.077.97 y gran parte de impuestos.

Se realizaron abonos y pagos a proveedores (PQA-Plásticos) y a Obstentores de variedades, como Tantau, Plantec, etc.

c. *INVERSIONES*

No se realizó ninguna obra de las proyectadas para este periodo debido a la dificultad económica y solo se dio prioridad a los egresos necesarios para cubrir el giro del negocio.

DESEMPEÑO DE LAS AREAS DE SERVICIOS DURANTE EL PERÍODO 2015

• TALENTO HUMANO

Este departamento siempre fue un apoyo permanente en el área de producción, facilitándole al personal requerido apoyando con las capacitaciones de motivación y seguimiento para que se cumplan con los rendimientos de trabajo requeridos por la compañía, premiaciones a los trabajadores que se destacaron, y apoyo permanente a las auditorías 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 están funcionando los comités internos de seguridad y se dio muchísimo énfasis en los requerimientos para mantener la certificación del sello FLOR ECUADOR.

Cerramos el año con gran ÉXITO con el IESS, con las remuneraciones, las liquidaciones, capacitaciones, etc.

• DEPARTAMENTO DE MERCADEO (VENTAS)

Se inició el período con nuevos clientes y precios competitivos en el mercado, dando cumplimiento a los objetivos de la compañía, los precios descendieron y la recuperación de cartera se complicó.

Se realizó una depuración de clientes, seleccionándolos por su cumplimiento en los pagos, honestidad con la calidad y volúmenes, etc.

• DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD (FINANCIERO)

Durante este período esta área se estabilizó gracias al apoyo de un profesional externo (asesor) que nos capacita, vigila e implementa procesos faltantes o los rectifica, se han articulado totalmente con las demás áreas, Recursos Humanos, Comercialización, Cultivo y Gerencia.

No hemos tenido ningún inconveniente en cuanto al pago de multas o sanciones por ninguna entidad del Estado.

Su desempeño es muy bueno y de alto grado de confiabilidad.

- **LABORATORIO DE CALIDAD**

Mantuvo todos los programas de evaluación de calidad, tanto de flor como de suelos, Aguas y estadísticas del tiempo (meteorología).

Es la única auditoría real 100% donde se aprecia si los trabajos para mantener la calidad y constancia del trabajo se encuentran en funcionamiento.

Este departamento es de mucha importancia ya que nos ayuda a identificar el problema para futuras mejoras inmediatas.

- **AREA DE FERTIRIEGO**

Durante todo el año se desarrolla el programa de fertilización dando un desempeño de vital importancia para la parte vegetativa de la compañía.

Continuamente se desarrolla reingeniería en las formulaciones de nutrientes, necesidades de agua y adecuaciones del suelo (Textura y Estructura).

- **AREA DE POS COSECHA**

Es El corazón de la compañía donde se manipulan todos los esfuerzos terminados, ofreciendo un embalaje de alto nivel de calidad en su empaque y presentación de nuestra flor hacia el cliente. Es un área estable administrativamente con un equipo muy calificado.

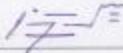
PROGRAMA DE AUDITORIAS

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 sabe bien que las evaluaciones continuas y controladas, les permite mantener el ritmo de trabajo en los tiempos establecidos por la compañía.

Mi administración ha sido y siempre será orientada a dar MAYOR cumplimiento al proyecto inicial de cada periodo (Presupuesto General 2015) 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
GERENTE GENERAL
HISPANOROSSES CIA LTDA

