

Tanicuchi, 14 abril 2017

SEÑORES ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA HISPANOROSSES CIA LTDA

El siguiente informe tiene como finalidad presentar las actividades desarrolladas en la compañía durante el período 2016 (01 de enero al 31 de Diciembre del 2016), basado en el presupuesto general, proyectado y aprobado para este periodo, en lo referente a los ingresos, egresos e inversiones estimadas.

a. INGRESOS

Hispanoroses 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 DE TALLOS DE ROSAS NATURALES

RESUMEN PRODUCCION TOTAL (INCLUIDO LA FLOR NACIONAL)			
MES	PRODUCCION PRESUPUESTADA	PRODUCCION REAL	DIFERENCIA
ENERO	462,102.68	517,247.00	55,144.32
FEBRERO	462,102.68	415,707.00	(46,395.68)
MARZO	577,627.55	530,832.00	(46,795.55)
ABRIL	431,599.26	479,584.00	47,984.74
MAYO	431,599.26	528,135.00	96,535.74
JUNIO	543,644.77	309,386.00	(234,258.77)
JULIO	410,764.03	283,193.00	(127,571.03)
AGOSTO	410,766.18	386,451.00	(24,315.18)
SEPTIEMBRE	513,457.46	343,569.00	(169,888.46)
OCTUBRE	414,073.50	643,947.00	229,873.50
NOVIEMBRE	410,766.18	481,536.00	70,769.82
DICIEMBRE	513,457.46	372,680.00	(140,777.46)
EXTRA	145,000.00		-
TOTAL PRODUCCION	5,726,961.01	5,292,267.00	(434,694.01)

La diferencia entre lo presupuestado y la producción real fue de 434.694 tallos menos equivalentes al 7.5%.

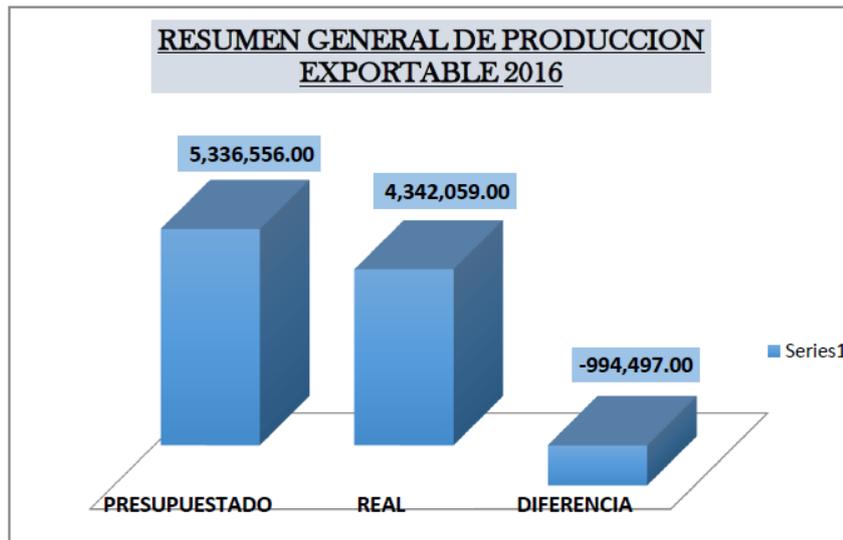
RESUMEN GENERAL DE PRODUCCION EXPORTABLE AÑO 2016

RESUMEN TALLOS EXPORTABLES / TALLOS EXPORTADOS 2016				
MES	TALLOS EXPORTACION PRESUPUESTADOS	TALLOS PROCESADOS RALES	TALLOS EXPORTACION REAL	DIFERENCIA TALLOS EXPORTACION REAL VS. PROCESADOS REAL
	1	2	3	2 - 3
ENERO	429,783.00	458,766.00	463,066.00	4,300.00
FEBRERO	429,783.00	361,202.00	370,798.00	9,596.00
MARZO	537,228.00	447,080.00	399,351.00	(47,729.00)
ABRIL	401,413.00	403,693.00	423,099.00	19,406.00
MAYO	401,413.00	455,471.00	378,876.00	(76,595.00)
JUNIO	505,622.00	241,022.00	298,194.00	57,172.00
JULIO	382,035.00	236,383.00	229,775.00	(6,608.00)
AGOSTO	382,037.00	295,894.00	283,899.00	(11,995.00)
SEPTIEMBRE	477,546.00	264,611.00	267,409.00	2,798.00
OCTUBRE	385,113.00	403,729.00	375,228.00	(28,501.00)
NOVIEMBRE	382,037.00	474,653.00	395,293.00	(79,360.00)
DICIEMBRE	477,546.00	299,555.00	358,085.00	58,530.00
EXTRA	145,000.00			
TOTAL EXPORTACION	5,336,556.00	4,342,059.00	4,243,073.00	(98,986.00)

DIFERENCIA PRESUPUESTADO - REAL	1	-	2	=	994,497.00	TALLOS →	-18.63%
DIFERENCIA REAL - EXPORTADO	2	-	3	=	98,986.00	TALLOS →	2.27%
DIFERENCIA PRESUPUESTADO - EXPORTADO	1	-	3	=	1,093.483	TALLOS →	20.40%

RESUMEN AÑO 2016

PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA	%
5,336,556.00 TALLOS	4,342,059.00 TALLOS	- 994.497 TALLOS	- 18.63%



No se cumplió el presupuesto de producción exportable en un 18.60% menos de lo presupuestado equivalente a 994.497 tallos.

La causa principal del desfase, se dio por dificultades extrañas del clima en las temporadas de verano (mayo, junio, julio y agosto) acompañadas de un déficit hídrico en las plantas originado por la reparación total del canal de riego que dejó de suministrar agua por muchas semanas. Lo cual originó una descompensación en el cultivo y afectó muchísimo la CALIDAD (Defoliaciones-Tallos delgados- Tamaño del botón pequeño, etc.).

Se incrementó fuertemente el porcentaje de ciegos, originando una merma drástica de la producción.

Los porcentajes de flor mala calidad (Nacional) se incrementaron drásticamente .

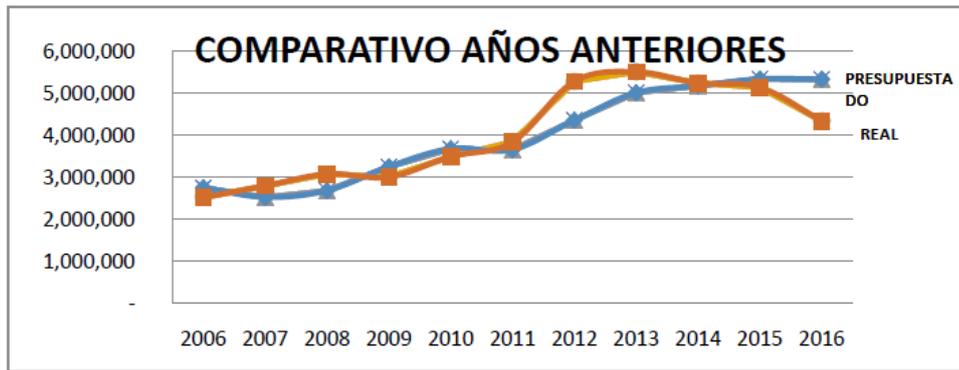
Las ventas se complicaron durante esta temporada debido a los grandes volúmenes de flor que ingresaban a esos mercados internacionales procedentes de Colombia, México, etc., cuyos precios de venta eran demasiado bajos, comparados con nuestros costos de producción.

RECOMENDACIONES:

1. Es importante continuar con el buen manejo del cultivo y custodiado permanentemente por las auditorias semanales a cada uno de los procesos de producción (Manejo de plantas, en la post cosecha, en los viajes simulados, en la vida de florero, en las cámaras húmedas, etc.)
2. Continuar aplicando 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 mínimo una flor planta al mes
 - Aprovechamiento ideal del área de producción (m2 bajo invernadero), llegar lo más rápido posible a tener 80.000 a 85.000 plantas/hectárea.
3. Continuar con 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,y nos de dos tallos secundarios productivos.

RESUMEN DE PRODUCCION COMPARATIVA DE LOS AÑOS ANTERIORES

PERIODOS	PRESUPUESTO EXPORTABLE	REAL EXPORTABLE	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 %
2016	5,336,556	4,342,059	- 994,497	81.36 %



Es muy importante continuar con la erradicación de las variedades que están sembradas con densidades muy bajas y adecuarlas a la densidad correcta de 85.000 plantas/Ha. Para la temporada del año 2017

Se renovaron las siguientes variedades en este período 2016:

VARIEDADES ELIMINADAS	NUMERO PLANTAS ELIMINADAS	VARIEDADES NUEVAS	NUMERO PLANTAS NUEVAS
FOREVER YOUNG	10,000.00	EXPLORER	14,000.00
MELAOS	3,600.00	TITANIC	2,500.00
VERSILLIA	1,900.00	OCEAN SON	2,500.00
SHOQUIN VERSILLIA	4,000.00	SAHARA	3,600.00
YABADABADOO	3,300.00	PINK MONDIAL	7,000.00
MALIBU	3,500.00	BIKINI	4,000.00
PREMETIME	6,500.00	VENDELA	1,200.00
		VERSILLIA	4,000.00
		BRIGTON	8,000.00
		EXPLORER	1,000.00
TOTAL	32,800.00		47,800.00

PRODUCCION NACIONAL

Para el año 2016 se estimó un 7% máximo de flor nacional, pero no se cumplió, la producción real fue de 5,292.267tallos de los cuales se exportaron 4,243.073 tallos y la diferencia de 1.049.194tallos 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 lapost cosecha.
- 6) El porcentaje de flor nacional procedente del cultivo fue deL 18.79% o sea 994.497 tallos y el resto de producción no vendida al mercado internacional, equivale a 98.986 es decir un 2.2 %.

RECOMENDACIONES:

- 1) Para el período 2017 se debe continuar y reforzar la ejecución de los protocolos sanitarios (Trips,Acaros, Botrytis, oidio, velloso, etc.) 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, dentro de la sala.

VENTAS 2016

HispanorosesCia Ltda, estimó vender en el período 2016, \$1,513.495 dólares y las ventas reales fueron \$1,092.873.12.

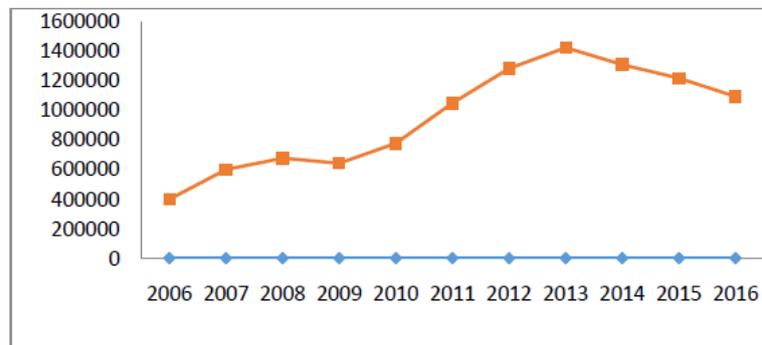
Con un desfase de \$ 420.622 equivalente a un 27.80 % menos.

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	\$ 1,04,910.05	\$ 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
2016	\$ 1,092,873.12	\$ -	\$ 1,092,873.12

Las razones más importantes fueron:

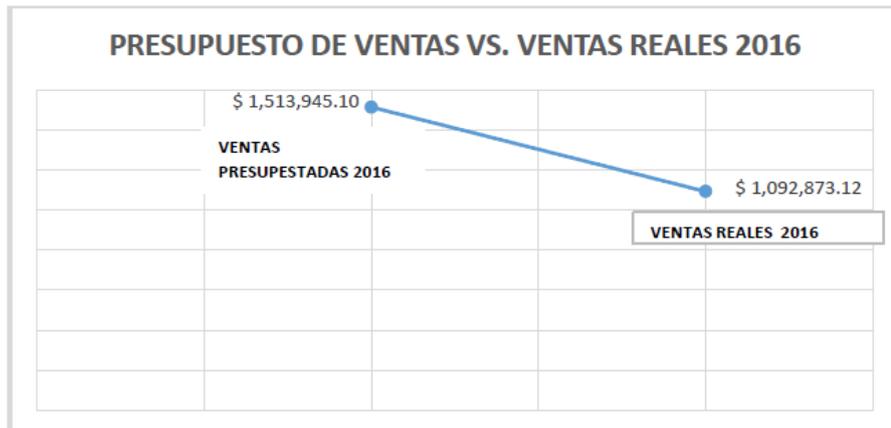
1. La no recuperación total del mercado RUSO y la sobre oferta de flor en el mercado americano procedente especialmente de México, Colombia y Perú, lo cual originó una caída dramática en los precios.
2. El no cumplimiento del presupuesto de producción.
3. Elevado porcentaje de flor nacional o de mala calidad.

Dentro de este valor real de venta ya le descontamos el valor de los créditos por la calidad durante el período 2015 que fue de \$6171.20 el cual están respaldados en actas ,fotografías ,etc .por los clientes afectados



COMPARATIVO PRESUPUESTO DE VENTAS VS. VENTAS REALES 2016 %

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	73%	-26.00 %
2016	\$ 1,513,945.10	\$ 1,092,823.52	72%	-27.8 %



El precio promedio de venta presupuestado para este período (2016) fue de \$0.28 centavos por tallo y el valor real de venta durante este período fue de \$ 0.26 centavos de dólar, con una diferencia de 0,02 centavos de dólar por tallo, equivalente a \$0.02 centavos x 4,243.073 tallos vendidos que es igual a \$ 84.861.46 dólares perdidos por diferencia de precio.

CALIDAD

Durante este período 2016 el reporte de créditos en la flor ya vendida y despachada fue superior a los reportes del año 2015.

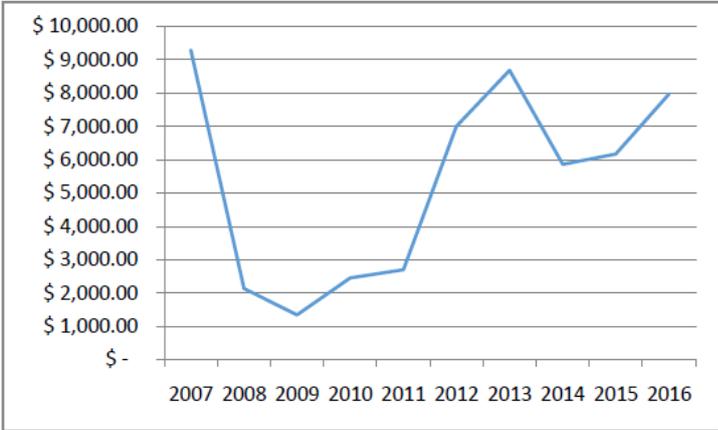
Se presentó falencias en los programas Fito sanitarios, nutricionales y problemas de manejo especialmente maltratos en la flor y defolcaciones.

Estas falencias están tomadas en cuenta para sus correcciones inmediatas.

HISTORIAL DE DE CREDITOS

PERIODO	VENTAS TOTALES	CREDITOS	VENTAS NETAS	%
2007	\$ 650,112.34	\$ 9,292.54	\$ 640,819.80	1.45 %
2008	\$ 695,847.17	\$ 2,133.42	\$ 693,713.75	0.31 %
2009	\$ 647,316.31	\$ 1,343.67	\$ 645,972.64	0.21 %
2010	\$ 807,237.20	\$ 2,450.20	\$ 804,787.00	0.30 %
2011	\$ 1,097,800.77	\$ 2,700.72	\$ 1,095,100.05	0.25 %
2012	\$ 1,310,424.27	\$ 7,002.37	\$ 1,303,421.90	0.54 %
2013	\$ 1,451,636.41	\$ 8,684.75	\$ 1,442,951.66	0.60 %
2014	\$ 1,365,884.41	\$ 5,862.92	\$ 1,360,021.49	0.43 %
2015	\$ 1,223,829.09	\$ 6,171.20	\$ 1,217,657.89	0.51 %
2016	\$ 1,100,839.21	\$ 7,966.09	\$ 1,092,873.12	0.73 %

HISTORIAL DE DE CREDITOS



b. EGRESOS

INGRESOS VENTA FLOR		OTROS INGRESOS BANCARIOS Y DE SOCIO	
INGRESOS EXPORTACION	\$ 1,089,857.43	PRESTAMO BANCARIO	\$ 30,000.00
INGRESOS NACIONAL	\$ 3,015.69	PRESTAMO ING. PANQUEVA	\$ 6,000.00
	\$ 1,092,873.12		\$ 36,000.00
INGRESOS POR PARTE DEL ESTADO		TOTAL INGRESOS	
INGRESOS DRAWBACK	\$ 29,031.65		\$ 1,201,192.76
INGRESOS DEV IVA	\$ 43,287.99		
	\$ 72,319.64		
RUBRO	PRESUPUESTADO	REAL	DIFFERENCIA
MANO DE OBRA	\$ 651,206.70	\$ 604,977.37	\$ 46,229.33
MATERIALES	\$ 382,000.00	\$ 373,645.94	\$ 8,354.06
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 87,930.00	\$ 71,041.27	\$ 16,888.73
GASTOS FINANCIEROS	\$ 99,611.66	\$ 81,834.24	\$ 17,777.42
PROVEEDORES Y ACREEDORES	\$ 224,796.04	\$ 138,995.87	\$ 85,800.17
	\$ 1,445,544.40	\$ 1,270,494.69	\$ 175,049.71
INVERSIONES INVERNADEROS		TOTAL DESEMBOLSOS	
SERCHAS METALICAS	\$ 28,475.75		\$ 1,270,494.69
PLASTICO	\$ 17,425.50		
	\$ 45,901.25		
			DIFERENCIA \$ (69,301.93)

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

- El programa relacionado con el TALENTO HUMANO, no se cumplió con lo presupuestado quedando con una diferencia de \$46229.33 dólares
- El desembolso para la compra de materiales también se manejó cuidadosamente, sin dejar de suministrar lo estrictamente necesario que el cultivo necesito.
- Los gastos administrativos ahorraron \$16888.73 dólares equivalentes a un -19.21% de ahorro, manejo 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 obstones, de las variedades de rosas, no cumplimos con los pagos programados quedando un saldo negativo por pagar de \$17777.42.
- A los proveedores y Acreedores se cancelaron \$138995.87, los mismos que se cubrieron con recursos 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.

Del total facturado en el período 2016 fue de \$ 1,270,494.69 y lo ingresado a caja fue de \$ 1,201,192,16 se quedó debiendo un valor de \$ 69,301.93 para cancelar en el periodo 2017.

c. **INVERSIONES**

1. Se cambiaron las cubiertas de madera por cubiertas metálicas a 28 naves de invernadero a un costo total de \$45901.25.
2. Se renovaron mas de 40.000 plantas de variedades obsoletas por variedades de actualidad y exigidas por el mercado internacional por un valor de \$ 14235.83

DESEMPEÑO DE LAS AREAS DE SERVICIOS DURANTE EL PERÍODO 2016

• **TALENTO HUMANO**

Siendo los trabajadores la razón de ser de éste departamento es importante recalcar que durante el año 2016 se han alcanzado los siguientes puntos en beneficio de todos.

- Estándares de rendimientos: Se han logrado avanzar en los rendimientos establecidos por la compañía, para la mayoría de trabajos personalizados.
- Rotación: El porcentaje de rotación promedio es del 2% anual, lo que hace que tengamos mano de obra calificada todo el año. Se ha tratado de la manera más eficiente reemplazar adecuadamente las vacantes que se han generado durante el año.
- Programas de Motivación: Con el afán de contribuir al mejor desempeño de los trabajadores se ha mantenido un programa de premiaciones, estimulaciones mensuales a las personas que se destacan en rendimientos y calidad, además de los programas eventuales por fechas especiales.
- Servicio Médico: Como aporte a la salud de los trabajadores y cumplimiento a las normas legales y de Certificación FLOR ECUADOR se han realizado los exámenes médicos periódicos a todo el personal con el apoyo eventual de un médico capacitado.
- Charlas Médicas: Dentro de un programa médico se realizaron charlas que aportan a un mejor estilo de vida de los trabajadores y sus familias como: Nutrición, Higiene y Salud, SIDA, etc.
- Seguridad y Salud: Con el apoyo del Técnico de Seguridad contratado a tiempo parcial por la compañía se ha logrado realizar importantes e interesantes programas en éste sentido. En el año 2016 se realizaron procedimientos que la ley establece en cuanto a ésta rama además de la realización de planes de emergencia, mapas de riesgo, capacitaciones y simulacros constantes al personal. Se han mantenido las charlas pre - turno a todo el personal, se implementaron programas de pausas activas contribuyendo de ésta manera a evitar accidentes, enfermedades profesionales y sobre todo la monotonía en el trabajo. Se han desarrollado mediciones de factores de riesgo a los que están expuestos los trabajadores y se han trabajado sobre ellos.

En el aspecto de Seguridad consideraría que en HISPANOROSSES se ha logrado ya establecer un departamento de SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL que cumple más allá que con las normas legales con preceptos que la compañía tiene en beneficio de los trabajadores manifestados además en nuestra Política de Seguridad y Salud.

Se trabaja constantemente con el Comité Paritario y las Brigadas de apoyo que se han establecido.

EL DEPARTAMENTO DE TALENTO HUMANO Y SEGURIDAD Y SALUD DE HISPANOROSSES siempre ha estado y estará dispuesto a contribuir con el desarrollo de la empresa en los aspectos que se requieran, es así que también tenemos cosas que han quedado pendiente en éste año 2016 y se intensificarán en el 2017 con el apoyo de Gerencia.

- En la parte legal queda pendiente la implementación de un Programa de Prevención y Control de Consumo de Drogas Alcohol y Tabaco para lo cual trabajaremos como lo hemos estado haciendo en EQUIPO con las personas e instituciones que sean necesarias.
- Mantendremos los programas actuales mejorando lo que se tenga que mejorar y se implementarán otros de acuerdo a las necesidades de la compañía y a las normas legales que se establezcan.

- **DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD (FINANCIERO)**

El desempeño durante este período fue excelente, se ha fortalecido llevando la información oportunamente y gestionando informes con prontitud y confiables a la Gerencia, entidades públicas entidades privadas, etc. El acoplamiento con las demás áreas de la compañía (mercadeo, Recursos Humanos, Producción, etc.) es importante para estar completamente enterados del desarrollo de la empresa.

- **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 auditoria 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 2016) 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 MEJIA
GERENTE GENERAL
C.I. No. 1712272515
