

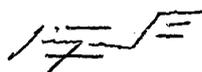
SC 474

HISPANOROSSES CIA.LTDA

INFORME DE GERENCIA GENERAL

GESTION 2007

Tanicuchi, 28 de Marzo 2008



Ing. Isidoro Panqueva

GERENTE GENERAL

Tanicuchi, 24 de marzo del 2007

Señores Accionistas de
HISPANOROSSES CIA.LTDA

En cumplimiento a lo indicado en los estatutos vigentes y haciendo uso del artículo décimo quinto, me permito presentar el informe de las actividades desarrolladas durante el periodo del 1ero. De Enero del 2006 al 31 de diciembre del 2007.

ANÁLISIS DE LA GESTION DURANTE EL AÑO 2007

A.- INGRESOS

El numero total de tallos presupuestados para este periodo se cumplió en su totalidad, producto del seguimiento de procesos, especialmente agronómicos y la calidad de la labor con personal totalmente motivado.

PRODUCCIÓN TOTAL

AÑO	PRESUPUESTO TALLOS	REAL TALLOS	DIFERENCIA TALLOS	%
2007	2.523.922	2.792.308	+268.386	9.6%
2006	2.752.586	2.519.724	-232.862	-8.4%
2005	3.023.086	2.542.443	-480.643	-15.8%

Se observo la recuperación en el cumplimiento de los presupuestos , debido a la estabilización y especialización del personal, los presupuestos para este periodo se hicieron con un rendimiento planta muy bajo, teniendo en cuenta la vejez de la planta.

PRODUCCIÓN EXPORTABLE
(No. TALLOS)

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA	% QUE AFECTO LA VENTA
2005	2.628.870	2.076.268	-552.602	-21%
2006	2.569.001	2.078.167	-490.834	-19.1%
2007	2.502.248	2.409.874	-92.374	-3.7%

Existe gran diferencia marcada del año 2007 y los 2 años anteriores (2006-2005) sin embargo no se cumplió el objetivo en este periodo.

Las diferencias entre los (tallos) producidos y los tallos exportados si es bastante grande.

AÑO	PRODUCCIÓN REAL	PRODUCCION VENDIDA	DIFERENCIA	%DIFERENCIA AFECTADA POR CALIDAD Y OTROS
2005	2.545.443	2.076.268	-466.175	-18.3%
2006	2.519.729	1.957.929	-561.900	-22.2%
2007	2.792.308	2.409.874	-382.434	-13.7%

No se cumplió con lo planeado en cuanto a la calidad, lo estimado era del 7% y real fue 13%.

No. De tallos para el mercado Nacional: 338.089
 No. De tallos dados de baja (grado) por falta de Mercado: 44.345
TOTAL 382.434

* RECOMENDACIONES

1. Implementar las auditorias permanentes a todos los procesos que están comprometidos en lograr los objetivos de la Compañía.
2. Intensificar el programa de calidad total en todas las áreas, de producción, embalaje, manejo del personal, eficiencia administrativa, uso adecuado de recursos y en la generación de un ambiente agradable de trabajo.
3. Reorientar totalmente las plantas a una producción continua, estableciendo el programa de pinch semanal, para garantizar un flujo de caja constante.

VENTAS

Durante el año 2007 se registro un total de \$600.098.98 en el exterior mas 40.720.82 ventas locales.

Del total de estas ventas descontamos las devoluciones (Notas de Crédito) y descuentos en ventas \$ 18.315.76.

AÑO	NO. DE TALLOS EXPORTADOS	VENTAS TOTALES \$
2000		\$37.099.00
2001		\$268.380.04
2002		\$426.327.56
2003	2.729.897	\$656.127.65
2004	2.884.825	\$613.684.13
2005	2.076.268	\$487.450.47
2006	1.957.929	\$407.063.29
2007	2.409.874	\$640.819.80

En las ventas totales, incluyen la flor comprada a otras Compañías y los valores reales de Venta de la flor producida en HISPANOROSSES CIA.LTDA durante varios años son los siguientes:

AÑO	PRODUCCIÓN VENDIDA POR HISPANOROSÉS	PRODUCCIÓN VENDIDA DE OTRAS CIAS.	TOTAL PRODUCCIÓN VENDIA HISPANOROSÉS
2000	37.099.00		37.099.00
2001	268.380.04		268.380.04
2002	426.327.56		426.327.56
2003	454.663.18	201.464.47	656.127.65
2004	496.558.79	117.125.34	613.684.13
2005	467.914.35	19.536.12	487.450.47
2006	398.429.49	8.633.80	407.063.29
2007	598.740.74	42.079.06	640.819.80

Definitivamente el año 2007 ha sido el de mejores resultados, con un 33.4% mejor que el año 2006 y esto obedece definitivamente a la auditoria centímetro a centímetro de cada uno de los procesos de producción (cumplimiento de labores en el momento que deben realizarse) el trabajo minuto a minuto con el personal (capacitación y motivación) y la compra de flor a otras Empresas.

Recordemos que durante el año 2007 quedamos desfásados en 92374 tallos exportables, (No se vendieron por calidad) sin embargo logramos cumplir con el presupuesto de ventas, debido a que se incremento el volumen de tallos para el mercado ruso, se realizo la compra de 280.000 tallos al Sr. Garnica para la temporada de San Valentín 2007 en un valor de 7.5Cvs/tallo y se vendieron en: 280.000 tallos*0.25cvs=70.000 con una utilidad del negocio \$32.365.24 (solamente con este cliente).

VENTAS REALES 2007

HISPANOROSÉS	OTRAS CIAS	TOTALES
568.819.80	72.000	640.819.80

PRESUPUESTO DE VENTAS 2007 HISPANOROSÉS

PRESUPUESTADO	REAL	DIFERENCIA	%
542.204.21	568.819.80	26.615.59	4.9%

El resultado del Trabajo desarrollado solo por HISPANOROSSES CIA.LTDA fue bueno durante el año 2007, estuvo en 4.9% por encima en ventas con relación a lo presupuestado y en un 42.76% por encima, con relación a las ventas del año 2006 (solo de HISPANOROSSES).

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO

MERCADO	No. De tallos 2005	No. De tallos 2006	No. De tallos 2007	%
AMERICANO	1.468.398	1.379.944	1.481.939	61.49%
RUSO	589.095	456.760	927.935	38.51%
EUROPEO	18.775	38.150		
OTROS				

Los precios de venta en general se reflejaron así

AÑO	NO. DE TALLOS VENDIDOS	VALOR TOTAL	PRECIO VENTA/TALLO
2005	2.076.268	487.450.47	23.4CVS
2006	1.957.929	407.063.29	20.8 CVS
2007	2.689.874	640.819.80	23.80CVS

- 2.409.874 tallos exportados de Hispanoroses, más 280.000 tallos comprados a otras Cias. 2.689.874 tallos para el año 2007 se incremento el precio de-venta por tallo en promedio e un 14.4% con relación al año 2006.

RECOMENDACIONES

- No descuidar (la practica Agronómica de selección de yemas que es lo que determina la calidad de los tallos para el mercado ruso.
- Mantener la idea de conservar por encima de 50% de la producción total de tallos para el mercado ruso, pero también hay que renovar aquellas variedades que son obsoletas y no aportan nada en cuanto a longitud, tamaños de botón ya aceptación del cliente (carola, vogue, etc).
- Incrementar paulatinamente el mercado bajo la modalidad de ordenes fijas en la medida que se estabilice la producción. Esto garantiza que no tengamos que regatear la flor a precios demasiados bajos cuando se venden en mercado abierto o de tener, que regalar cuando esta bajo el mercado y solo compran en la modalidad de "promoción".

HISPANOROSSES.CIA.LTDA
VENTAS Y NO. DE TALLOS 2007

ENERO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	213947	\$54,700.78
RUSO	102575	\$28,827.10
TOTAL	316522	\$83,527.88

FEBRERO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	206331	\$62,795.81
RUSO	156245	\$52,913.95
TOTAL	362576	\$115,709.76

MARZO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	133802	\$22,785.41
RUSO	60875	\$18,512.25
TOTAL	194677	\$41,297.66

ABRIL	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	109171	\$17,834.02
RUSO	28540	\$10,717.75
TOTAL	137711	\$28,551.77

MAYO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	88791	\$14,498.88
RUSO	48925	\$14,671.00
TOTAL	137716	\$29,169.88

JUNIO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	100413	\$17,002.92
RUSO	53300	\$18,106.25
TOTAL	153713	\$35,109.17

JULIO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	96136	\$15,515.48
RUSO	62900	\$19,355.64
TOTAL	159036	\$34,871.12

AGOSTO	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	101845	\$14,732.58
RUSO	73900	\$21,545.25
TOTAL	175745	\$36,277.83

SEPTIEMBRE	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	96483	\$16,700.11
RUSO	81450	\$30,355.50
TOTAL	177933	\$47,055.61

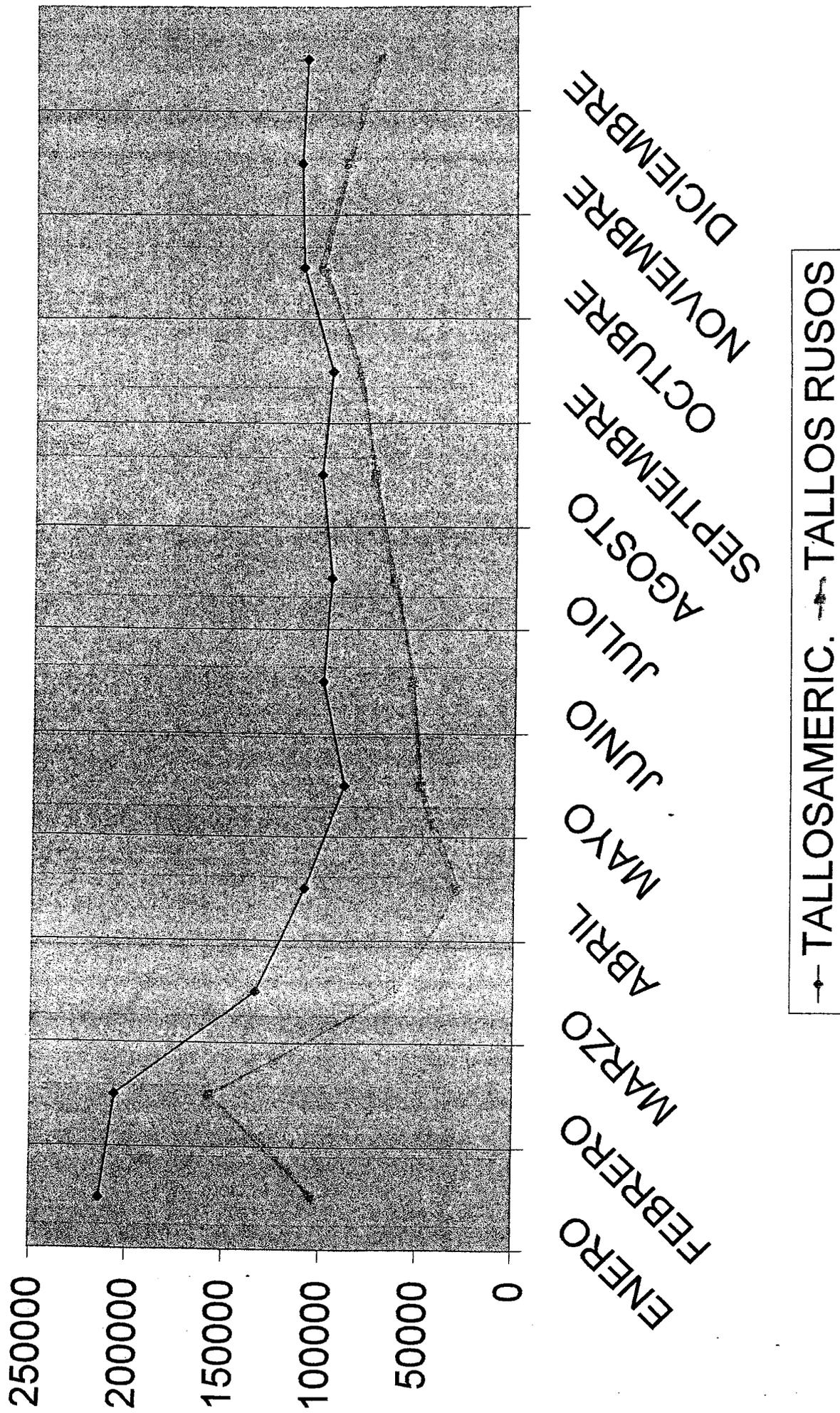
OCTUBRE	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	111953	\$19,428.41
RUSO	100800	\$36,377.00
TOTAL	212753	\$55,805.41

NOVIEMBRE	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	112961	\$19,806.24
RUSO	87850	\$29,818.00
TOTAL	200811	\$49,624.24

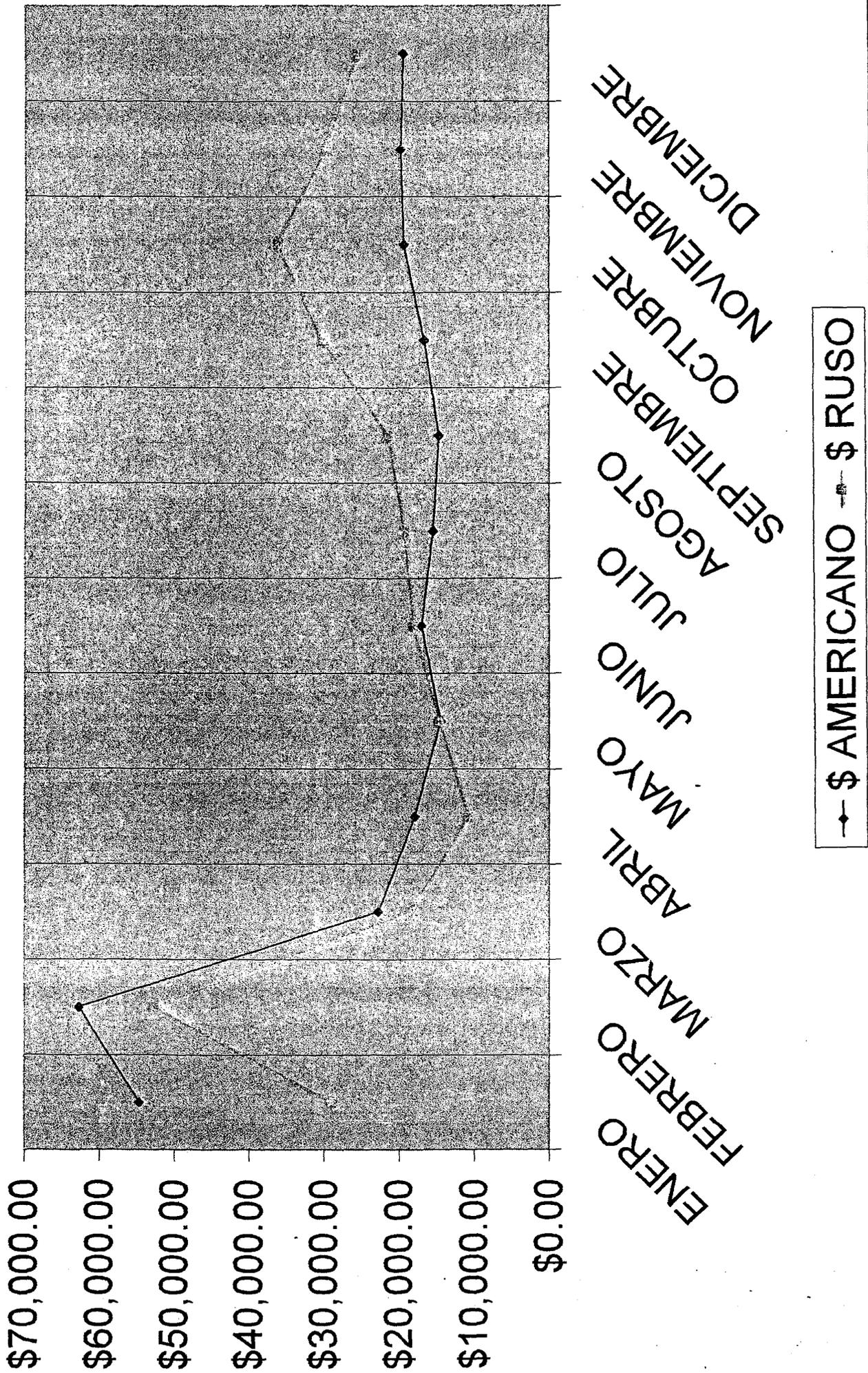
DICIEMBRE	TALLOS	DOLARES
AMERICANO	110106	\$19,480.79
RUSO	70575	\$25,586.00
TOTAL	180681	\$45,066.79

TOTAL AÑO 2007	TALLOS	DOLARES
MERCADO AMERICANO	1481939	\$295,281.43
MERCADO RUSO	927935	\$306,785.69
TOTAL GENERAL	2409874	\$602,067.12

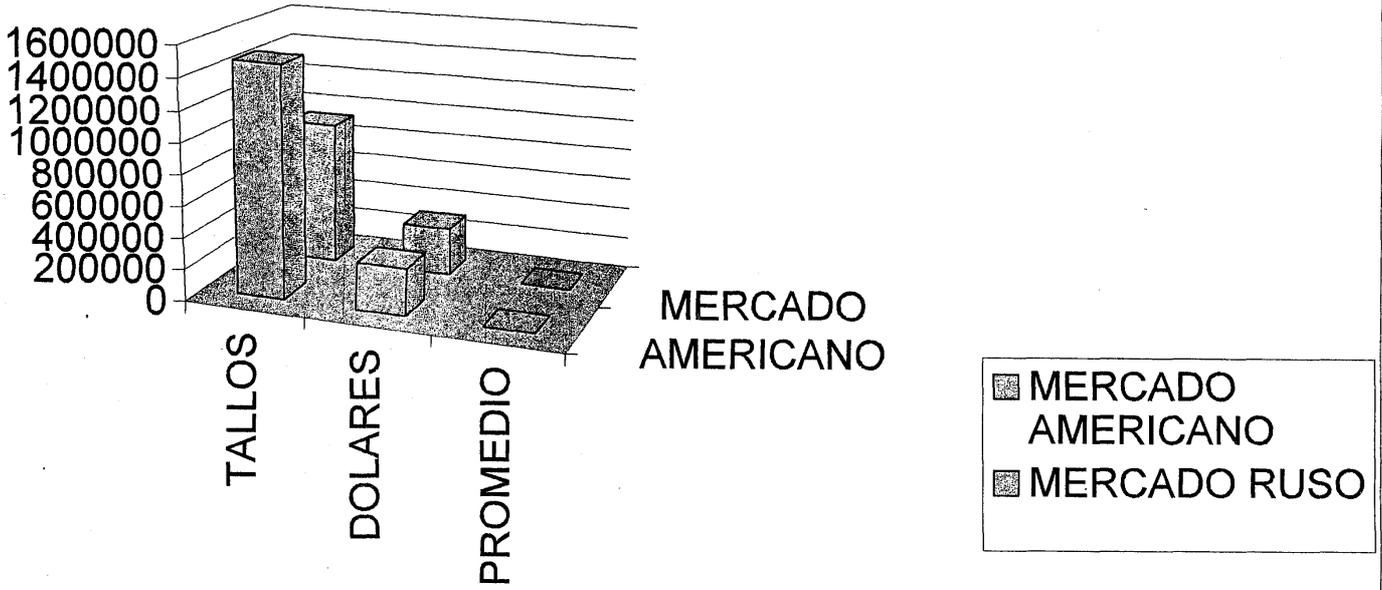
COMPORTAMIENTO DEL MERCADO 2007 (TALLOS)



INGRESOS 2007



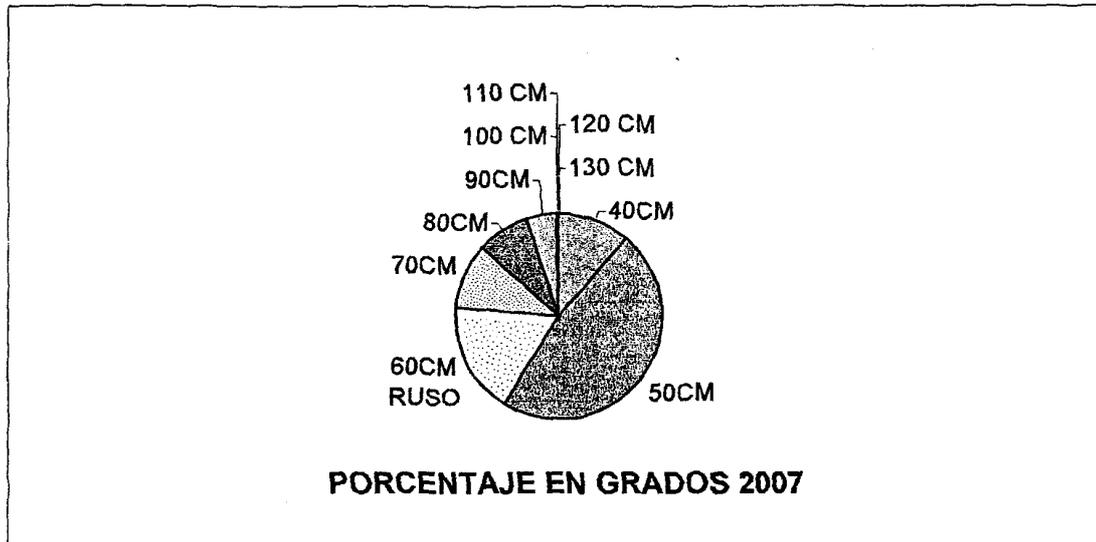
TALLOS Y DOLARES 2007



	TALLOS	DOLARES	PROMEDIO
MERCADO AMERICANO	1481939	\$295,281.43	0.199
MERCADO RUSO	927935	\$306,785.69	0.331

CALIDAD

En general, durante este periodo se recupera la productividad y la calidad, incluso el porte de los tallos, el cual nos permitió ubicar mas volumen de tallos al mercado RUSO.



TALLOS PROCESADOS EN POSTCOSECHA

MERCADO	CM/LONG.	%	NO.DE TALLOS	%
AMERICANO	40 CM	11.41%	271.509	58.75%
	50CM	47.30%	1.125.828	
RUSO	60 CM	17.61%	419.250	41.25%
	70 CM	10.37%	246.816	
	80CM	8.33%	198.325	
	90 CM	4.75%	113.152	
	100 CM	0.09%	2.075	
	110 CM	0.06%	1.360	
	120 CM	0.03%	600	
	130 CM	0.06%	1.350	

Los créditos realizados durante este periodo 2007 fueron de \$9.292.54 por calidad equivalente al 1.45% del total de ventas, y con relación al año 2006 en un 18% de mejoría en calidad

RECUPERACIÓN DE CARTERA
CARTERA VENCIDA CON MAS DE 1 AÑO

CLIENTE	VALOR \$
CRISTINA LOPEZ	3058
CARMEN FREIRE	1446.75
PLANAGREX	493.50
FLORBEST	24.765.46
JAIRO JARA	2876.50
CRISTINA DUQUE	186
BRIGTSUM FARMS	939
EDGAR NARANJO	5820.14
XAVIER ZAMBRANO	498.81
TOTAL	37.056.74

Esta cantidad de dinero es imposible de recuperar los cuales están afectando los resultados de la CIA.

CARTERA VENCIDA CON MAS DE 45 DIAS

CLIENTE	VALOR
Mix Flowers	\$344.50
Dts Floral Group	\$240
Polyflowers	\$1.570.80
Fleurance Corp	\$120
Andina Export	\$386.25
TOTAL	\$2.661.55

RECOMENDACIONES

- Mantener la política de crédito a 45 días solo para aquellos clientes que han demostrado por mas de 3 años, ser buenos pagadores y respetuosos de la calidad (honestidad) y del mantenimiento permanente de sus standing order.
- Incrementar la auditoria permanente hacia el Dto. De Cobranzas, para que realice insistentemente sus cobros.
- Tomar acciones legales sobre los clientes morosos y que estamos seguros de recuperar el dinero.

B.- EGRESOS

ANÁLISIS DEL GASTO 2007 DESEMBOLSO DE DINERO:

RUBRO	PRESUPUESTADO	REAL \$	DIFERENCIA
	\$		\$
Mano de Obra	255.817.05	215.684.33	40.132.72
Materiales	110.610.00	(*) 195.446.64	84.836.64
Gastos Administrativos y Ventas	40.488.00	57.849.62	17.361.62
Pagos Cap.Int y Gtos B.	194.179.95	151.686.31	42.493.64
Capital Pagado	178.745.71	148.292.89	30.452.82
Int. Y Gtos.Banc.	15.434.24	3.393.42	12.040.82
TOTAL	\$ 601.095.00	\$ 620.666.90	+ \$19.571.90

(*) Incluye compra de flor por: \$37.930.76

GASTOS 2007 (QUE NO REPRESENTARON DESEMBOLSO DE DINERO):

Depreciación Activos Fijo:	\$71.266.62
Amortización Regalias:	\$48.090.65
Provisión Ctas. Incob:	\$ 370.57
No deducibles año-2006:	\$ 7.182.41
TOTAL	\$126.910.25

- A. En el rubro de mano de obra, aparece una diferencia positiva de 40.132 dólares y es por que no se registro durante todo el año \$ 35.805.39 de sueldo del Ing. Isidoro Panqueva mas \$ 16.266.48 del sueldo Lcdo. Cristóbal Miño.
- B. En el rubro de materiales existe una diferencia por encima de 84.836.64 dólares y se debe a varias razones.
1. Incremento de precios especialmente en los meses de octubre, noviembre y diciembre del año 2007.
 2. Se incremento la compra de plásticos especialmente para el modulo nuevo que inicialmente no estuvo presupuestado (modulo 7).
 3. Se incremento los volúmenes de materiales para la Postcosecha que no estuvieron presupuestados especialmente para la flor comprada.
 4. Se incrementaron las compra de los materiales especialmente fertilizantes que se utilizaron en la pre-siembra del modulo no. 7.
 5. Se incluye la compra de flor a otras CIAS por un valor de 42.079.66 Dólares.
- C. Los pagos programados de capital e intereses no se cumplieron debido a que los ingresos no fueron positivos todos los 12 meses, por tal razón la continuidad de los pagos especialmente capitales (prestamos y sueldos no se cumplió).

HISPANOROSSES CIA.LTDA

INGRESOS DE VENTAS AL EXTERIOR

2008

MES	PRESUPUESTO DOLARES	REAL DOLARES	DIFERENCIA DOLARES	
ENERO	\$69,534.24	\$83,527.88	\$13,993.64	A.-
FEBRERO	\$60,599.34	\$115,709.76	\$55,110.42	69.104.06
MARZO	\$48,080.02	\$41,297.66	-\$6,782.36	B.-
ABRIL	\$50,300.38	\$28,551.77	-\$21,748.61	
MAYO	\$49,187.56	\$29,169.88	-\$20,017.68	
JUNIO	\$37,478.72	\$35,109.17	-\$2,369.55	
JULIO	\$35,584.19	\$34,871.12	-\$713.07	
AGOSTO	\$33,714.78	\$36,277.83	2563.05	C.-
SEPTIEMBRE	\$29,965.63	\$47,055.61	17089.98	
OCTUBRE	\$46,018.82	\$55,805.41	9786.59	
NOVIEMBRE	\$39,317.05	\$49,624.24	10307.19	
DICIEMBRE	\$42,423.48	\$45,066.79	2643.31	
TOTAL	\$542,204.21	\$602,067.12	\$59,862.91	

- A. 69.104.06 dólares por encima de lo presupuestado: pero de ahí se pago la compra de flor al Sr.Garnica \$37.500. el IESS \$ 21.200 y otros pagos emergentes.
- B. Durante esta temporada, la producción se bajo y nos afecto en 51.631.27 dólares y solo donde se destinaron los recursos que ingresaron para cubrir lo básico.
- C. Hubo recuperación de la producción y los ingresos mejoraron, pero no alcanzaron para cubrir desfases de la temporada B.

Del capital pagado 148.292.89 durante este periodo fue:

Banco del Austro:	11.613.87
Banco del Pichincha:	5.193.46
Ing. Isidoro Panqueva(s):	30.809.72
Jaime Cano:	2.775.39
Cristóbal Miño (Prest):	13.310
IESS (Devolución):	5.492.40
IESS (Aportes):	22.390.27
Coo.Hispano (Dev):	2.260.27
Luis Pantoja:	6.072.88
Dagoberto Manrique:	3.434.03
Regalías:	38.940.51
Beneficios Sociales:	6.000

COMPARATIVO 2006-2007 **VALORES REALES**

RUBRO	2006	2007	DIFERENCIA
Mano de Obra	197.402.07	215.684.33	
Materiales	110.322.38	195.446.64	
Gastos. Administrativos	85.905.72	57.849.62	
Pagos Capital	53.062.43	151.686.31	
Interés	6.496.76	3.393.42	
<u>TOTAL</u>	<u>400.126.88</u>	<u>620.666.90</u>	<u>220.540.02</u>

Los resultados del año 2007 nos permitieron desahogar la compañía de deudas graves como el IESS – REGALIAS y en algo con algunos proveedores.

RECOMENDACIONES

El trabajo de bajar los costos de producción se deben intensificar manteniendo el programa de pinch semanal y garantizar la producción continua de esta manera tendremos a la planta en full productividad.

- Infaliblemente toca renovar las variedades que estén por debajo de una flor planta mes (carola-latin lady y otras).
- Hacer de inmediato el proceso de basuras para la producción de compost y humus con fines de mejorar el contenido de materia orgánica del suelo y reducir los costos exagerados de los fertilizantes.

- Trabajo duro a la calidad. Tenemos que reducir el % de nacional con auditoria permanente a los procesos y evitar descuidos en la Sanidad Vegetal, en la selección de yemas , etc.

Los resultados generales están en el balance General y en el estado de perdidas y ganancias del periodo 2007, están anexados a este informe que ya son análisis por cada uno de los socios.

El área Administrativa opero sin ninguna novedad de relevancia y debo informar que la compañía, hasta la fecha se encuentra funcionando dentro de una normalidad sin problemas en los aspectos tributarios, societarios, superintendencia de compañías.

CONCLUSIÓN GENERAL

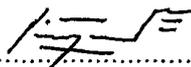
Los resultados durante este periodo fueron positivos y se basaron en:

1. Una excelente gestión de auditoria sobre la planeación, ejecución y verificación de los procesos productivos logrando excelente productividad y mejorando la calidad de nuestro producto.
2. Una Compañía insistente en la capacitación y disciplina al trabajo desarrollado por cada trabajador de la Compañía.
3. En establecer como prioridad numero uno: el aspecto social (pagos) en lo referente a los salarios , liquidaciones, devoluciones, vacaciones, etc el cual nos permitió mantener la estabilidad del personal con gran prestigio y fama fuera de la Empresa.

Nos queda mucho por manejar pero, creo que no es suficiente: El tamaño de la Compañía, ya quedo por debajo del umbral Económico, los costos en estos momentos, rebasan a los ingresos que obtengamos de las 210.000 plantas que posee la Compañía.

Los precios de venta de nuestra flor se mantiene igual, pero los precios de los materiales para el periodo 2008 se estima en un 30% la mano de obra en un 16.7% en los impuestos, donaciones, contribuciones y demás se incrementara en un 10%. En general el panorama para el año 2008 es muy delicado.

Cordialmente,


.....
Ing. Isidoro Panqueva M.
GERENTE GENERAL
HISPANOROSSES CIA.LTDA

