

Tanicuchi, 16 de abril 2009

Señores Accionistas de
HISPANOROSES CIA.LTDA

El presente texto contiene el informe de las actividades desarrolladas durante el periodo 1er. Enero 2008 al 31 de Diciembre 2008, referente al proyecto o presupuesto estimado y aprobado para el año 2008 en lo referente a ingresos y egresos.

ANÁLISIS DE LA GESTION REALIZADA DURANTE EL AÑO
2008

A.- INGRESOS

Nuestros ingresos provienen exclusivamente de la producción y Venta de tallos florales de rosas, por lo tanto el presupuesto de producción estimado para este periodo comparado con lo real fue lo siguiente.

HISPANOROSSES CIA.LTDA

PRESUPUESTADO VERSUS REAL

2008

PRODUCCION	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA
ENERO	302,958	289,889	-13,069
FEBRERO	258,532	324,550	66,018
MARZO	238,963	292,992	54,029
ABRIL	232,635	276,176	43,541
MAYO	216,108	272,416	56,308
JUNIO	186,108	255,788	69,680
JULIO	213,250	217,715	4,465
AGOSTO	185,600	176,634	-8,966
SEPTIEMBRE	170,600	234,964	64,364
OCTUBRE	262,020	283,602	21,582
NOVIEMBRE	201,616	219,494	17,878
DICIEMBRE	211,616	231,999	20,383
TOTAL	2,680,006	3,076,219	

EXPORTABLE	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA
ENERO	281,750	303,391	21,641
FEBRERO	240,435	266,003	25,568
MARZO	222,237	236,690	14,453
ABRIL	216,350	278,125	61,775
MAYO	200,980	199,058	-1,922
JUNIO	173,080	211,862	38,782
JULIO	198,320	203,054	4,734
AGOSTO	172,606	131,917	-40,689
SEPTIEMBRE	158,656	171,666	13,010
OCTUBRE	243,680	270,591	26,911
NOVIEMBRE	187,504	187,717	213
DICIEMBRE	196,804	216,275	19,471
TOTAL	2,492,402	2,676,349	

NACIONAL %	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA	%
ENERO	21,208	28,998	7,790	10%
FEBRERO	18,098	16,330	-1,768	5%
MARZO	16,729	17,919	1,190	6.12%
ABRIL	16,285	23,151	6,866	8.38%
MAYO	15,128	25,882	10,754	10%
JUNIO	13,028	26,424	13,396	10%
JULIO	14,925	22,934	8,009	10.53%
AGOSTO	10,990	16,334	5,344	9.25%
SEPTIEMBRE	11,940	28,262	16,322	12.03%
OCTUBRE	18,340	32,978	14,638	11.63%
NOVIEMBRE	14,112	19,083	4,971	8.69%
DICIEMBRE	14,812	27,722	12,910	11.95%
TOTAL	185,595	286,017		

Se observo que las proyecciones realizadas fueron positivas respondiendo al grado de disciplina alcanzando en el cumplimiento de los procesos especialmente en el manejo de plantas, dando principal atención al programa semanal de pinch, el cual nos permite abrir la producción y garantizar volúmenes semanales bien constantes.

PRODUCCIÓN TOTAL

AÑO	PRESUPUESTO	REAL TALLOS	DIFERENCIA	%
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 recuperación de los procesos técnicos se manifiesta claramente en los resultados de los últimos tres años que señala el cuadro anterior.

PRODUCCIÓN EXPORTABLE – NO. DE TALLOS

AÑO	PRESUPUESTO	REAL	%
2006	2.502.248	2.078.162	-19%
2007	2.569.001	2.409.874	-3.7%
2008	2.492.402	2.676.349	+7%

Los compromisos se cumplieron por lo que se consolidaron los standing order y mejor la credibilidad de los clientes hacia la Compañía.

PRODUCCIÓN NACIONAL (%)

El porcentaje de tallos estimado como nacional fue del 7% pero en la practica no cumplimos con este objetivo.

<u>AÑO</u>	<u>% FLOR</u>	<u>DIFERENCIA</u>
2006	-22.2%	+217%
2007	-13.7%	+95.7%
2008	-9.2%	+32.8%

El nacional estuvo en el 32.8% por encima de lo proyectado.

Las cantidades de tallos dañados durante el proceso de Postcosecha flor picado por falta de mercado y obsequios esta debidamente registrados.

*** RECOMENDACIONES**

- Continuar y reforzar las auditorias a todos los procesos de producción, empaque y administrativos para garantizar la permanencia de los rendimientos, calidad y disciplina.
- Debemos trabajar duro para implementar todos los programas necesarios para obtener el sello de calidad "Flor Ecuador" el cual nos permite obtener auditorias externas e identificar nuestros errores y solucionarlos para bien de la calidad total.
- Continuar con las renovaciones de aquellas variedades viejas (classy, versilia, vogue, A.gold, pqb, queens day), su calidad es muy baja y su venta en el exterior es bastante complicada.

VENTAS

El registro de facturación por el Dpto. de comercio, registro lo siguiente.

Durante este periodo se registro un total de ingreso por \$686.674.85 incluida las ventas locales y el valor de la venta de flor comprada a otras Empresas.

AÑO	A VENTAS HISPANOROEES	B VENTAS OTRAS EMPRESAS	A+B+C TOTAL VENTAS HISPANOROEES
2000	37.099.00		37.099
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	407.063.20
2007	598.740.74	42.079.06	640.819.80
2008	676.581.00	17.132.75	693.713

Durante el periodo del año 2008 fue muy tranquilizante para la Empresa pues el resultado es el mejor de todos los años.

La cultura de trabajar con parámetros claros, con verificación permanente de los procesos dan resultados positivos que oxigenan a la Compañía.

El presupuesto de venta se cumplió

PRESUPUESTADO		REAL	DIFERENCIA	%
2007	542.204.21	568.819	26.615	4.9%
2008	587.245	676.581	89.336	15.2%

Los rendimientos del años 2008 con respecto al año 2007 fueron muy superiores.

Los precios de venta en general se reflejan así:

AÑO	NO. DE TALLOS VENDIDOS	VALOR TOTAL	PRECIO VENTA/TALLO
2005	2.076.268	487.450	23.4 cvs
2006	1.957.929	407.063	20.8 cvs
2007	2.659.874	640.819	23.8 cvs
2008			

RECOMENDACIONES

Es importante seguir con la mira del mercado Ruso, definitivamente los precios son mejores y esto nos permite compensar con los precios bajos del mercado Americano, para esto se requiere de continuar introduciendo variedades requeridas por es mercado y no descuidar la practica de selección de yemas el cual nos permite tener tallos largos y flor grande.

CALIDAD

Hemos mejorado no solo en productividad , en calidad también con relación a los años anteriores.

Los créditos realizados durante este periodo 2008 fueron de \$ 2.133.42 con relación al periodo 2007 que fueron de \$ 9.292.54.

Esto requiere decir que mejoramos en un 87% la calidad entregada al cliente con relación al año anterior.

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

La cartera vencida con mas de un año la mayoría de ese dinero prácticamente es imposible recuperar. Algunas cuentas se están dando de baja como Florbest con relación a los clientes actuales no tenemos dificultades la recuperación en buena no hay problema.

B.- EGRESOS

RUBRO	PRESUPUESTADO \$	REAL \$	DIFERENCIA \$
Mano de Obra	280.065.88	274.441.92	5623.96
Materiales	114.150.00	200.664.14	-86.514.14
Gastos Administrativos y Ventas	48.180	89.170.87	-40.990.87
Pagos Cap.Int y Gtos B.	133.177.18	117.356.76	-15820.42
Capital Pagado	112.597.18	109.377.66	-3.219.52
Int. Y Gtos.Banc.	20.280	7.979.10	-12.600.90
TOTAL	575.573.06	798.990.45	

GASTOS 2008 (QUE NO REPRESENTARON DESEMBOLSO DE DINERO)

Depreciación Activo Fijo:	\$42.083.45
Amortización Regalías:	\$36.358.15
Perdida Cartera:	\$18.486.99
No. Deducibles año-2008:	<u>\$7.300.87</u>
	\$104.229.46

Capital Pagado:	\$109.377.66
<u>Varios:</u>	\$-5.000
Lilia Carrillo	\$-5.000
<u>Regalías:</u>	\$-50.878.91
EG Hill:	\$13.429.77
Plantec S.A	\$11.182.41
Rosen Tantau	\$26.266.73
<u>Accionistas:</u>	\$37.521.71
Ing. Panqueva:	\$18.547.38
Lcdo. Miño:	\$12.600 (Prest)
Ing. Panqueva (prest. Pichincha)	\$6.374.33
<u>Bancos:</u>	\$-15.977.04
Austro:	\$11.524.32
Pichincha:	\$4.452.72

Es importante mencionar que la gestión administrativa durante este periodo fue intensa en lo referente a la búsqueda de nuevos horizontes para la Compañía, se diseño un plan estratégico para la ampliación y mejoramiento del área productiva de la Empresa, en la era de vital importancia para continuar con vida en este negocio.

PRIMERA ETAPA

Lo primero que se requería para este plan , era la renovación urgente de algunas variedades que estaban completamente descartadas por el mercado mundial y a la vez descartadas agronómicamente por su vejez.

Esta etapa se cumplió, se renovaron mas de 40.000 plantas en los módulos, 2-3-4- y 5 descartando variedades como la latin lady, classy , pqb y queens day y reemplazándolas por variedades de punta en los mercados como Blush-freedom-polar star -H.Booming-H. Magic-Limbo-Carrusel y Forever Young..

SEGUNDA ETAPA

Del proyecto fue sobre las plantas establecidas era, realizarles mantenimientos urgentes en la soporteria (pambiles), alambres , incorporaciones extras de abonos orgánicos cambiar muchos tramos de cintas de goteo y otros. Este objetivo se cumplid.

TERCERA ETAPA

Se trataba de conseguir como fuera el préstamo para la ampliación del área de producción .

Se realizaron las gestiones y se logro conseguir parte de los recursos con el Banco del Pichincha y así se logro accionar un cronograma de crecimiento en :

1. Ampliación de 1 Has de cultivo
2. Ampliación del sistema de riego
3. Construcción del cable vía para el transporte de la flor

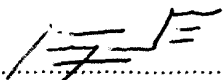
Todo estos objetivos están en marcha

Debo mencionar que en la actualidad la Compañía si se encuentra situada en un lugar especialmente de tranquilidad en la mayoría de las áreas internas de la empresa y dentro de una normalidad con las instituciones a que nos pertenecemos como el IESS-Superintendencia de Compañías SRI, Municipio, etc, etc.

Podemos estar tranquilos se ha administrado con responsabilidad y respeto cuyos resultados están en el balance general y en el estado de partidas y ganancias y las apreciaciones personales que cada uno de Ud. realiza sobre el terreno.

Nos queda mucho por hacer y por mejorar .

Cordialmente,


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

