



## Agroganadera Espinosa Chiriboga S.A.

### Informe del año 2010 a los accionistas.

Estimados Accionistas:

El año 2010 fue un año en que el mercado se recuperó de la crisis económica fuerte que hubo en el 2009, pero este año 2010 fue bastante duro por situaciones de clima frío en unos meses y lluvioso en otros, lo que hizo que la productividad general de la finca baje considerablemente; pues los ciclos se alargaron y la brotación fue menor los meses del verano, y en fuertes ataques de enfermedades fungosas hicieron que se pierda mucha producción potencial en los meses de abril y mayo por excesos de lluvia. Todo esto implicó una baja de producción equivalente al 15% menor a lo que estaba presupuestado.

Pero la mejora en los precios de mercado ha contribuido en buena parte a que esta disminución de producción fue compensada con ventas, haciendo que en parte, el impacto en el resultado final, sea que la empresa tenga un resultado positivo.

#### Producción

En este año ya contamos con 15 hectáreas en producción, las 10 de la finca La Esperanza y 5 en Aliaga, se hizo un esfuerzo grande para cambiar de variedades que no estuvieron bien en el mercado, por variedades nuevas y para crecer una hectárea en Aliaga. Con este crecimiento ya llegamos a 15 hectáreas.

Se ha sembrado 100000 plantas de nuevas variedades, haciendo un esfuerzo grande para que Agrogana esta actualizada, y mantenga el interés de sus clientes.

Las Variedades que se sembraron fueron Encanto, Wimblenton, Mosaico, Roseberry, Hearts, Joyce, Jadis, Totem y Cubana y Red Paris.

En el año 2010 mantuvimos una productividad de 0.88 rosas por planta por mes, bastante menor a la productividad de 1 que se alcanzó en otros años.



AGROGANA

Como ya mencione anteriormente esta baja productividad es un problema ocasionado por el clima, y afecta a la generalidad de fincas, no es un problema particular de Agrogana.

En el año 2010 se ha comenzado a trabajar con enemigos naturales de los ácaros, una producción propia de Ambicellus y Phytocellus, tiene un resultado muy interesante en el control de ácaros, que ha sido una de las plagas que más han costado en controles y daños causados a la flor. Si este proyecto llega a tener el éxito que esperamos, podemos ahorrar en costos de fumigación de acaricidas 36000 dólares anuales, aproximadamente.

### **Costos de producción.**

Sigue aumentando la inflación, un aumento fuerte en los salarios, por cuarto año consecutivo, ocasiona los costos de producción sigan aumentando. Además, en los primeros meses de año anterior hubo fuertes incrementos en los costos de fertilizantes.

El costo en sueldos y salarios de personal fue de, 920, 812,27 dólares, y además en beneficios sociales se ha gastado 271.465,82 dólares, lo que demuestra el alto porcentaje de costos que ahora significa la mano de obra en la producción de rosas.

En insumos de campo se ha gastado 840, 679,81 dólares, incluyendo material de empaque, y suministros.

El total de gastos incluyendo depreciaciones es de 3185495 dólares, un incremento del 17 % en relación al año anterior. Pero hay que tener en cuenta que se ha crecido una hectárea, por lo que un 7% estaría justificado.

### **Inversiones**

En el año 2010 se creció 10000 metros cuadrados de rosas en Aliaga, lo que permite que completemos las 5,5 hectáreas en Aliaga dando un total para Agrogana de 15,5 hectáreas



Doña Natalia



Además seguimos desarrollando el proyecto, que es el cultivo de Eryngium, después de largas pruebas se ha encontrado las variedades que se adaptan muy bien a la altitud y clima de Aliaga, por lo que se decidió importar material de Holanda y arrancar un cultivo comercial. Ahora se lo está vendiendo en el mercado de Estados Unidos, y funciona bien.

En la actualidad ya se encuentra sembrada la primera media hectárea. Además y como ya es costumbre todos los años, en el 2010 también se han cambiado variedades, siendo esta una inversión superior a los 250.000 dólares en plantas y regalías.

Se construyó la ampliación de la postcosecha que tanta falta hacia desde tiempo atrás, la inversión de 70000 dólares. Con esta ampliación ya tenemos poscosecha para trabajar sin problemas los crecimientos actuales y futuros, hasta 18 hectáreas.

### **Ventas e Ingresos**

Se vendieron 8.204.000 botones lo que significó un ingreso de \$ 3.248.495 dólares lo que implica un promedio de 38 cts. Por botón.

Como lo mencione anteriormente, la baja productividad general del mercado, tuvo como consecuencia que el precio internacional del mercado mejore significativamente, logrando una recuperación parcial de las ventas.

Dentro de este total de ventas, (al igual que el total de gastos) están incluidas las ventas de Alpamalag, con quienes mantenemos un convenio de ventas.

Este incremento del precio en el precio se debe a varios factores, tales como; la baja disponibilidad de flor en el mercado, el haber crecido consistente mente en el mercado ruso que tiene a excelentes precios, comenzar a vender cantidades importantes en el mercado fair trade a muy buenos precios, una selección mejor de los clientes.

El departamento de ventas se ha consolidado muy bien en el 2010, hemos establecido excelentes relaciones con todos los clientes, la calidad Dona Natalia es conocida y muy respetada, siendo esta una clave para poder realizar mejor una labor de ventas fructífera.



### Resultados

Los resultados obtenidos en la operación del año 2010 son de 92727.50 dólares, es una utilidad buena, especialmente si la comparamos con la perdida grande que tuvimos el años anterior, pero está bastante menor a lo esperado, debido principalmente a la baja productividad que obtuvimos. Esperamos para los próximos años poder mejorar los niveles de rentabilidad de la empresa, para lo cual tendremos que trabajar en mejorar los niveles de productividad, controlar más los costos de producción, seguir y mejorar la buena labor de ventas.

Además está proyectado que en el 2011 vamos a invertir y crecer en el nuevo producto, el eryngium, esperamos que esto nos ayude a aumentar nuestro nivel de ventas.

Señores Accionistas les agradezco mucho por la confianza que me han brindado, es mi compromiso trabajar por los mejores intereses y el desarrollo óptimos de Agrogana.

Agradezco A Dios por todas las bendiciones que nos ha dado en la Empresa y pido su ayuda para que nos ayude a encontrar el camino al éxito.

  
Alvaro Espinosa Chiriboga  
Gerente General

Agroganadera Espinosa Chiriboga S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

13 MAY 2011

SECCIÓN ARCHIVO  
RECIBIDO 

