

AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA AGROGANA S.A.

Informe a los Accionistas por el ejercicio económico del Año 2017

En el presente informe ponemos a consideración de los Accionistas los resultados económicos y financieros, Estado de Resultados y Balance General de Agrogana en el periodo que comprende a todo el año 2017.

También queremos presentar a los socios todos los aspectos relevantes que influyen en el normal desenvolvimiento de la Empresa.

De esta forma voy a dar cumplimiento a las normas vigentes de la Ley de Compañías y los reglamentos de los Estatutos de la Empresa.

En año 2017 presenta unos resultados positivos para Agrogana, pese a ser un año difícil para el País y para la empresa, pues más allá de lo que digan las cifras del Banco Central en los datos referentes a la Inflación, el Ecuador actual es un país en el que producir se ha hecho extremadamente caro, es muy difícil competir contra los costos de producción de Colombia que se calculan entre 30 a 35 % más bajos que lo que hoy tenemos en el Ecuador.

Es así que mientras en el Ecuador el costo de un trabajador es de 640 dólares mensuales en Colombia el mismo trabajador floricultor tiene un costo mensual de 370 dólares. Algo parecido pasa con los insumos agrícolas, y demás materiales necesarios para el proceso de producción.

Los precios a los que nosotros vendemos la flor han estado estables los últimos 3 años, y no parece que en mercado va a aceptar incrementos. Esos precios altos que pagaba el mercado ruso, ya no han regresado, y ahora tenemos que aprender a vivir con costos más altos y precios medios, buscando la eficiencia en cada una de nuestras acciones.

En el mes de Enero del Año 2017, comenzamos a laborar en la nueva Postcosecha que construimos en la finca de Patoa. Este proyecto a funcionado bien, nos ha dado más espacio para trabajar, y la calidad del producto se ha mantenido a pesar de la distancia.

En el año pasado, Agrogana creció, aumentamos una hectárea de rosas en la finca de Yambo, crecimos una hectárea de Ranunculos y Anémonas en la finca de Aliaga, comenzamos el proyecto de Raffines y Solomios en la finca de Patoa, junto a la Post Cosecha, sembrando un invernadero de 0,7 de hectáreas y 0.2 hectáreas de área de propagación.

Comenzamos una producción de Eryngium Deep Blue Jackpot en Alpamalag.

También comenzamos un nuevo proyecto que es la siembra de Delphinium en la finca de Yambo. Además en el año 2017 se continuaron los aportes en la Empresa Genim, de la cual Agrogana es accionista en un 22%. Los valores aportados se los puede ver en el Balance.

Para lograr todas estas inversiones, en el mes de noviembre del año 2017 tuvimos que recurrir a un préstamo en el Banco Proamérica de 200.000 dólares, pues después de tantas inversiones el flujo de caja estaba muy bajo.

En la actualidad tenemos las siguientes áreas con los siguientes cultivos

Finca La Esperanza

Rosas bajo invernadero 10.3 hectáreas

Finca Aliaga

Rosas bajo invernadero	8.2 hectáreas
Ranunculos bajo invernadero	2.5 hectáreas
Anémonas bajo invernadero	0.5 hectáreas
Eryngium a campo abierto	2.2 hectáreas

Finca San Francisco

Bróculi y otros a campo abierto 76 hectáreas

Finca Yambo

Rosas Bajo invernadero 5.1 hectáreas

Delphinium a campo abierto 0,1 hectáreas

Finca Alpamalag

Rosas bajo invernadero 5.7 hectáreas

Eryngium 0.2 hectareas

Cabe aclarar que la participación de Agrogana en la finca de Alpamalag es del 22% , pues la finca esta a nombre de la Empresa EXPOROSE, Y AGROGANA es dueña del 22% de las acciones de esta empresa.

Agrogana además arrienda la empresa, y por este trabajo de administrar y manejar el 100% de esta finca recibe el 50 % de la utilidad generada en Exporose.

ESTADO DE RESULTADOS

Las Ventas de Agrogana en el año 2017 fueron de 7.402.090,88 dólares los ingresos por flor fueron de 6.899.164,49 dólares, los ingresos por bróculi fueron de 650.470.

Con los respectivos descuentos por notas de crédito, costos de transferencias, nos da el total, tal y como se presenta en el balance que les presento adjunto a este informe.

Los Costos de Ventas y de Producción fueron de 6.018.972,45 dólares.

Mas de la mitad de estos costos, representan la mano de obra directa, siendo los costos de mano de obra 3.055.303,96 dólares.

En estos costos tenemos también costos de depreciaciones, un rubro muy importante, porque la vida de la empresa y el futuro se basa en que la empresa cuente con los medios necesarios para poder mantener bien sus activos y remplazarlos cuando se requiera. El rubro de depreciaciones es de 472.000 dólares aproximadamente.

Los gastos Administrativos Financieros y de Ventas, suman 1.085.010.22 dólares.

El rubro de gastos financieros es de 160.742,44 Dólares.

Deduciendo todos los gastos y los costos de la Agrogana de las ventas alcanzadas , podemos ver que Agrogana logra una utilidad bruta antes de Impuestos y del 15% de trabajadores de 323.850,55. dólares, lo que determina una utilidad neta que podría ser repartida, según lo que determine esta junta de 192.931,53 dólares.

Una estrategia importante en Agrogana es haber diversificado du producción, en otras especies producidas, se encuentra una rentabilidad mucho mejor, como podemos ver en el cuadro de abajo, la rentabilidad de las rosas es de apenas 18,5 solares por metro cuadrado, y esto permite pagas los costos y nada mas.

Sin embargo en los otros cultivos, especialmente en los ranúnculos y las anémonas la rentabilidad es mucho mejor, siendo mas del doble que en las rosas.

La rentabilidad del Eryngium es baja, pero los costos de este cultivo también lo son, y este cultivo si nos deja una utilidad pequeña.

No debemos tomar en cuanta la información de los Raffines y Solomios, pues la productividad presentada es solo del lote en el que hicimos la prueba, y recién en el mes de abril 2018 comienza a producir este cultivo.

ESPECIE	VENTAS POR ESPECIE
ANEMONAS	106,978
ERYNGIUM	137,185
RAFFINES	2,689
RANUNCULOS	1,257,753
ROSAS	5,376,834
SOLOMIOS	2,787
TOTAL VENTAS	6,884,226

VENTAS TOTALES 2017 POR M2

ESPECIE	\$ POR M2
ANEMONAS	43.7
ERYNGIUM	5.7
RAFFINES	10.5
RANUNCULOS	50.8
ROSAS	18.5
SOLOMIOS	10.9

Para el año 2018, tenemos que incrementar nuestra productividad y nuestras ventas or metro cuadrado en la rosas, y la estrategia para lograr esto es medir cada mes cada una de las variedades, y determinar que variedades dan utilidad para crecerlas y que variedades dan perdidas de una forma sostenida para cambiarlas por variedades mas rentables.

Estamos trabajando y buscando variedades mas productivas y que además tengan buen mercado, y sean interesantes para los clientes, a diferencia de antes ahora la productividad es el factor mas determinante.

Hemos seleccionado muchas variedades nuevas, a las que les estamos investigando, y sobre estos resultados determinaremos nuestro crecimiento futuro y cambios de variedades.

MERCADEO Y VENTAS

Las Ventas han crecido en los Estados Unidos, nuestro principal cliente, Canada se mantiene, y Europa a bajado en proporción al 30% que tuvimos antes.

Esto se debe a que las ventas de las otras especies son prácticamente exclusivas para el Mercado Norteamericano, y no a una baja en las ventas de Europa donde aun somos fuertes, especial en el mercado de Holanda y Alemania, donde nuestras variedades de Rosas son muy apreciadas.

Es este cuadro se puede apreciar en % en donde están las ventas de por continente.

CONTINENTE	TOTAL	PORCENTAJE
AMERICA CENTRAL	12348.7	<1%
AMERICA DEL NORTE	4565648.09	66%
AMERICA DEL SUR	7289.25	0%
ASIA	40553.4	<1%
EUROPA	1425719.68	21%
OCEANÍA	34401.4	<1%
OTROS	17799.71	<1%
RUSIA	781729.18	11%
TOTAL	6885489.41	100%

Y por Pais

CLIENTE	TOTAL
ALEMANIA	176,118.77
AUSTRALIA	34,401.40
AZERBAIJAN	2,032.25
BELGICA	5,861.50
CANADA	254,186.67
CHINA	5,034.25
COREA	1,459.00
ECUADOR	7,289.25
ESPAÑA	52,063.90
ESTADOS UNIDOS	4,307,892.04
FRANCIA	171,284.18
HOLANDA	884,410.08
INDONESIA	9,742.90
ITALIA	12,402.10
JAKARLA	456.7
KAZAKHSTAN	4,474.45
LATVIA	49,409.65
MOLDOVA	1,631.50
REPUBLICA DOMINICANA	11,650.70
RUSIA	741,849.00
SUISA	13,110.10
SUIZA	54,929.65
UKRANIA	1,029.50
VIETNAM	5,153.00
Otros	22000
TOTAL	6,885,534.41

Hay varios mercados que hoy están latentes y se los debe desarrollar.

Sin descuidar nuestro principal cliente.

La calidad de la flor de Agrogana, y el posicionamiento de nuestra marca Doña Natalia, esta muy bien percibida por los clientes. Esto nos permite lograr nuevos clientes en muchos paises.

SITUACION FINANCIERA

Si bien la situación financiera se encuentra al día, y hemos cumplido con todas las instituciones financieras, Agrogana tiene una importante deuda que pagar en los años venideros, hoy día en el sistema bancario nacional e internacional, nuestra deuda es de aproximadamente \$1.400.000 dólares, siendo los principales prestamistas Laad America con una deuda de \$1.100.000 y El Banco Proamerica con una deuda de \$200.000

Tenemos que hacer todas las provisiones necesarias para tener la liquidez necesaria para afrontar los pagos de Capital e Intereses de las obligaciones bancarias en el futuro cercano.

El activo de Agrogana según el balance presentado esta en \$6.294.874,23 y el pasivo es de \$3927292.85 siendo las cuentas de regalías y las obligaciones bancarias las deudas mas importantes en este pasivo.

Ademas contempla una reserva de \$909000 por liquidaciones a los empleados.

El Patrimonio Neto de Agrogana al 31 de diciembre de de 2017 es de \$ 2.367.580,39

Es cuanto puedo informar, hay información mucho mas detallada en el balance y en los anexos presentados

Agradezco por la confianza que me han brindado para nombrarme Gerente General y permitirme dirigir Agrogana.

Agradezco a los colaboradores que con su compromiso diario nos permite, alcanzar con éxito los objetivos que nos hemos planteado.

Agradezco a Dios por ser tan generoso, y damos los medios para permitir que con nuestro trabajo, nos ganemos elan de cada día, y construyamos un futuro de progreso y alcancemos el éxito.

Atentamente



Alvaro Espinosa
Agrogana
Gerente General