



Informe de año 2006

Señores Accionistas:

Tengo que informarles que el año 2006 a sido muy duro para Agrogana, tanto en producción como en ventas, en general los esfuerzos hechos para buscar siempre una mejora continua de la empresa, han dado resultados positivos en cada una de las áreas, sin embargo problemas ocasionados por las fuerte heladas, a finales del 2005 hicieron que la producción en los cuatro primeros meces del año, tenga una merma del 20 % además fue la causa para que nuestra producción se retrace y no este lista para los pedidos de San Valentín.

Producción

Gracias al manejo de plantas y a al sistema de riego instalado en los años anteriores, hemos podido recuperar la producción, después de la merma causada por las heladas, y esta salio estable y de buena calidad durante el resto de los meces, llegando a un promedio de 0,91 rosas planta mes.

Como ya es sabido en nuestra finca, el mismo que ha sido recuperado gracias al buen manejo del riego y la fertilización, y gracias a que hemos tenido mucho cuidado en el manejo de fertilizantes, y hemos reducido el uso de los mismos en un 12 % en relación a otras fincas, y gracias a esto hemos llegado a tener una producción de calidad estándar.

En el año 2005, Agroganadera, produjo 8,350128 botones, que representa un incremento de 8 % con relación al año 2005, cuando nosotros esperábamos incrementos de entre el 15 o 20 % además estos tallos no eran de mejor calidad. Es interesante recalcar que hay solo este aumento, con un incremento del área del 20% pero con un trimestre muy pobre en producción ya que las heladas nos quitaron el 30% de la producción del trimestre

Costos de producción e inversiones.

Los costos operacionales en el año 2006 aumentaron en relación al 2005, esto se debe principalmente a que hubo una fuerte inflación en el Ecuador, pese a la dolarización, por ejemplo, en costos de mano de obra, uno de los rubros más fuertes, los aumentos superan el 9 %. Además tuvimos que soportar los costos de las dos nuevas hectáreas hechas en Aliaga que costaron pero que en el 2006 aún no entraron a producción.

El total de costos fue de 1,605947.25 dólares, lo que significa 19,2 cts. Por botón producido.

Un detalle más aproximado de los costos y el incremento de los mismos se lo puede ver en los estados de resultados adjunto.

Importantes inversiones se realizaron en el año 2006, tales como:

.- La renovación de 92000 plantas aproximadamente, por ser variedades con poco mercado, por nuevas variedades.

El crecimiento de dos hectáreas nuevas en Aliaga con una inversión superior a 230,000 dólares, financiados por el banco, y en parte por la empresa.

La instalación de un sistema de riego, con un costo aproximado de 23000 dólares.

.-El pago de 86.000 dólares por regalías, correspondientes a crecimientos anteriores.

Crecer se hizo una necesidad imperiosa, al incrementarse tanto los costos de producción, el punto de equilibrio también sube, bordeando las seis hectáreas o más según el caso, aumentar el tamaño ayuda a pagar los costos fijos, y las nuevas variedades empujan a las demás en el mercado.

Ventas e Ingresos

Se vendieron 6,650.696 botones lo que significo un ingreso de \$1688193,25 dólares lo que implica un promedio de 25.3 cts. Por botón. Nótese que comparando a los años anteriores hay un importante aumento en el precio de venta, (22cts en el 2003 y 24 cts. en el 2004 pero una ligera disminución en relación al año 2005)

Este movimiento en el precio se debe a varios factores, tales como; el aumento en el largo de los tallos y el hecho de que muchas variedades han pasado de moda, el no haber crecido consistente mente en el mercado ruso que tiene a excelentes precios, comenzar a vender cantidades importantes en el mercado japonés a muy buenos precios, una selección mejor de los clientes en base a seguridad mas que precio.

Además se ha vendido \$ 66094 dólares en yemas, más otros ingresos a dado un total de 16999560.12 dólares lo que significa un ingreso del 12 % superior al año anterior.

Agrogana junto con Agrocoex en el 2005 han mantenido su convenio de comercialización, estando Diego Espinosa a cargo del Departamento de Ventas, junto con un muy buen equipo de trabajo, han buscado un máximo aprovechamiento de los nuevos mercados Japón y Rusia, Además de los que ya estábamos antes: Alemania, Holanda, Rusia, Japón, Estados Unidos, Canadá, Suiza.

Resultados

Los resultados obtenidos en la operación del año 2006 son de 93.616.87 dólares, si bien es cierto no es una utilidad muy alta, esto se debe a que los efectos de las heladas, nos quitaron la producción de un trimestre, y además las inversiones de las dos hectáreas, aumentaron los costos de producción.

Esperamos para el próximo año poder duplicar esta utilidad, cuando los bloques nuevos comiencen a producir.

Finanzas

Para el crecimiento se ha necesitado recurrir al Banco, se ha hecho un crédito de 210,000 dólares, los mismos que están invertidos ya en Agrogana.

El total de la deuda con el Banco del Pichincha es de 370000 dólares, además se refinancio un 50 % de la deuda con el Produbanco donde nos endeudamos en 420000 dólares y deudas a terceros es de 180.000 dólares.

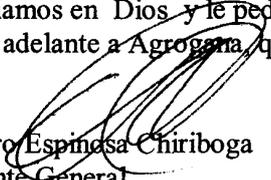
Planes 2007

Pensamos que para el Año 2007, con la aplicación de las nuevas tecnologías, aprovechando oportunidades del mercado, Agrogana tiene un muy buen potencial de tener una buena utilidad a fin de año, lo que le permitirá disminuir su nivel de endeudamiento.

Hemos planificado un crecimiento en Aliaga de 1 hectáreas más para el presente año, lo que implica nuevas inversiones en infraestructura de riego, para comenzar esta nueva hectárea

Pero se espera que en el futuro se tenga una producción de excelente calidad, gracias a las exentes condiciones de suelo y clima que ahí se tienen.

Confiamos en Dios y le pedimos la fuerza para seguir Trabajando, que nos ayude a sacar adelante a Agrogana, que podamos seguir creciendo y aportando.


Alvaro Espinosa Chiriboga
Gerente General

Agroganadera Espinosa Chiriboga S.A.