

## INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

A los señores Socios de

### **GARLANDSECUADOR S.A.**

Dando cumplimiento a las disposiciones legales societarias, a continuación, se detalla el informe de las principales actividades desarrolladas durante el ejercicio Enero – Diciembre del 2017.

Para mayor comprensión he resumido el presente informe en las siguientes secciones:

1. Informe de Gestión del año 2017.
2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Socios
3. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas durante el 2017

#### **1. Informe de Gestión.**

Garlandsecuador S.A. desarrolló sus actividades en medio de un entorno económico complicado; economía que ha ido degenerándose debido a factores principales como: a) déficit fiscal debido a la caída del precio del petróleo, aun cuando en el 2017 hubo una recuperación, no ha sido suficiente; b) fortalecimiento del dólar encareciendo nuestros costos de materia primas importadas y nuestros ingresos en las operaciones en yenes con clientes.

El porcentaje de inflación con el cual cerró el año fue del -0,20% y la tasa de desempleo de 5,8% en comparación con el 2016 cuya inflación fue del 1,2% y la tasa de desempleo urbano del 6,52%

A continuación, detallo la gestión realizada en los principales aspectos del negocio y los resultados obtenidos.

#### **VENTAS**

En el 2017, Garlands crece el 14% en sus ventas en USD; apalancadas principalmente por Florever en un 43% y Verdissimo en un 25% sobre el crecimiento total en valor.

Un cliente que reaparece hacia final del 2017, es Rose Elite cuyo crecimiento se debe principalmente al incremento de la demanda en el mercado norteamericano.

Dentro de los tres últimos años tuvimos un crecimiento acelerado de Verdissimo Europa, así como de Florever. Por otro lado, nuestro cliente Amifa (Provence) presenta un deterioro en sus ventas dada la afectación que está causando los productos artificiales en este segmento de negocio.

#### **Apertura nuevos mercados**

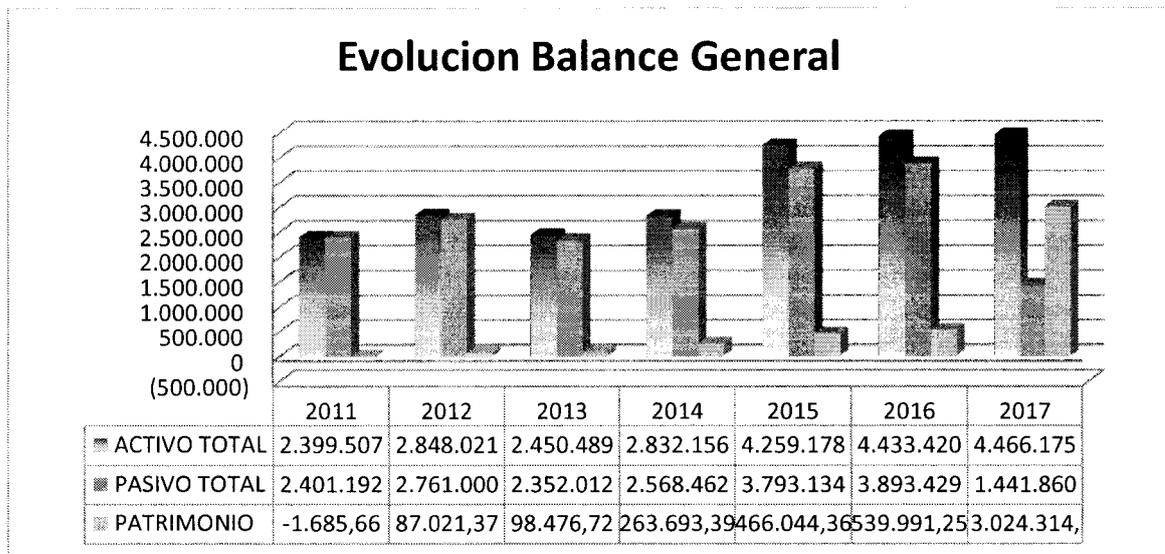
- a. Incursión mercado chino: Se concertaron citas a través de las oficinas de Proecuador en este país, con mayoristas, y floristas potenciales ubicados en las provincias de Shaghai y Beijing, se espera tener pedidos en firme hacia el 2018.
- b. Apertura mercado LATAM, se dio apertura al mercado en Ecuador; nombrando distribuidor y firmando un acuerdo comercial con la compañía LASTING BLOOM.

Nuevos clientes:  
 Lasting Bloom – Ecuador  
 Flowers & More – Chile  
 Marcelo Enríquez - Ecuador

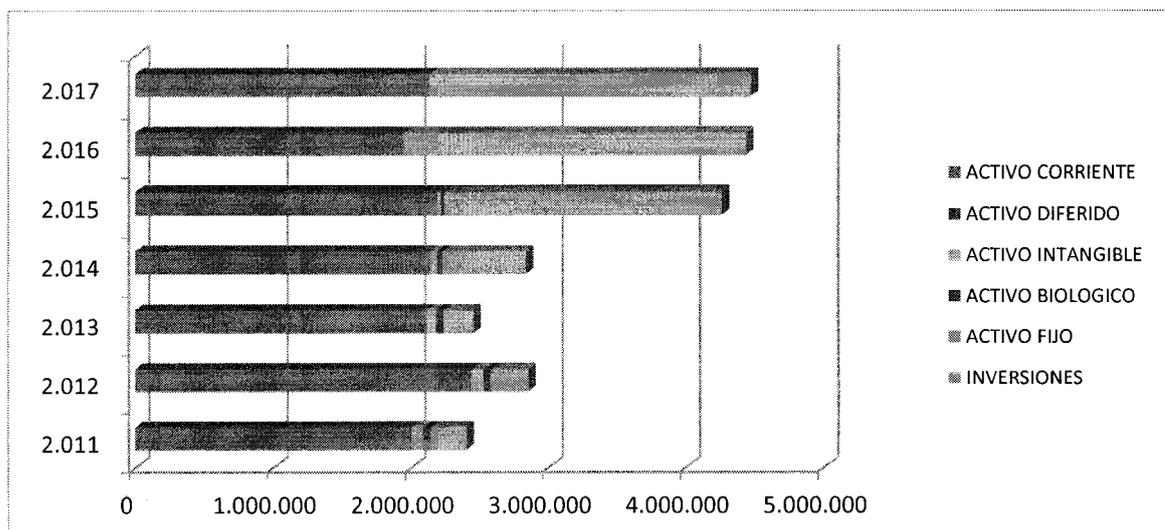
## RESULTADOS ECONOMICOS

La liquidez de la compañía se recuperó con relación al 2016 gracias a: i) venta del stock del 2016, ii) gestión para recuperar impuestos, y; iii) gestión de la producción para contrarrestar sobreinventarios. Esto se puede evidenciar también en los días de ciclo de operación, así como de rotación de inventarios.

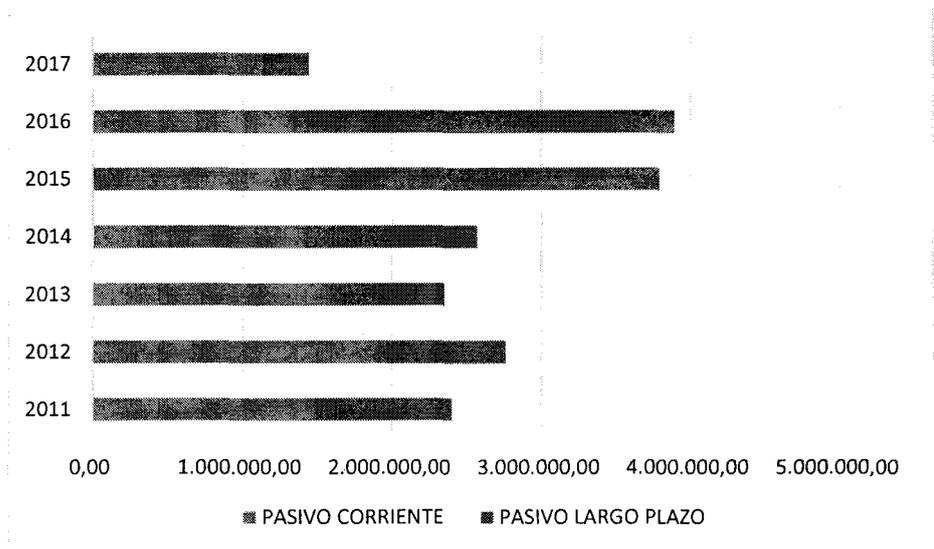
Se realizaron inversiones acorde lo solicitado en 2016, tanto en cultivo como en planta; con las inversiones realizadas la estructura de balance cambia a partir del 2015, fortaleciendo los activos de la compañía.



Se refleja las inversiones en activos fijos e Inversiones, en la composición del Activo Total



## Evolución del Pasivo Corriente.



## TALENTO HUMANO:

En el 2017, ampliamos la contratación de personal discapacitado; y en otros aspectos mantenemos el cumplimiento legal; se debe tomar en cuenta que para el 2018 debemos considerar la implementación de algunas obras de infraestructura a fin de acoger al nuevo headcount que tendrá la compañía, superando los 100 empleados.

## CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS LEGALES:

La compañía ha cumplido satisfactoriamente con todas las normas legales sobre propiedad intelectual, derechos de autor y se han implementado políticas y procedimientos de control para asegurar el cumplimiento de las mismas, en términos del software que usa la empresa, mantiene las respectivas licencias.

## SEGURIDAD, CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE:

Durante el año 2017,

La compañía actualizó, y volvió a obtener aprobación de un nuevo Reglamento de Seguridad Industrial, acorde a la normativa legal emitida en el 2017.

La certificación BASC para la compañía se mantiene vigente.

## PROYECTOS EN CURSO:

Están en proceso los siguientes proyectos en el 2017 y que se están consolidando en el primer semestre del 2018:

### 1. Inversiones

- Culminar la instalación de cuarto frío en el área de Flor Fresca, con el objetivo de incrementar suministro.

- Rediseño de áreas y muebles; de selección de flor fresca, empaque y almacén para incrementar capacidad de producción de cara a las proyecciones de ventas/producción del 2018 y 2019.

### **CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

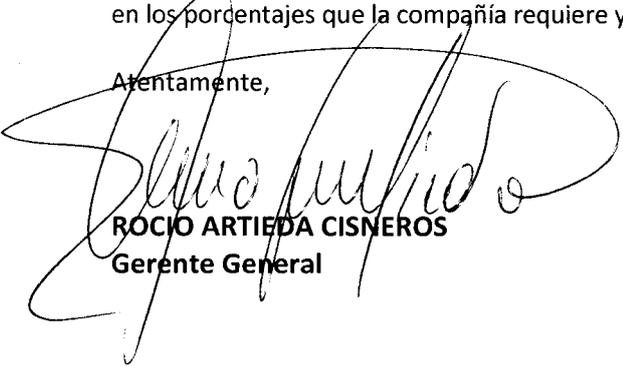
Se dio cumplimiento a todas las disposiciones adoptadas por la Junta General Universal de Socios celebradas en distintas fechas, detalladas a continuación:

- Garlands tiene inversiones en una florícola; en base a esta relación societaria la junta decidió mantener el apoyo técnico y económico a los administradores de la misma

### **PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE UTILIDADES OBTENIDAS EN 2017**

Debido a que la compañía generó utilidades durante el año 2017, y en función de los planes de crecimiento de la capacidad productiva de la planta, de cara a atender la creciente demanda que tiene el grupo en productos preservados; sugiero a ustedes señores socios realizar la reinversión de utilidades, en los porcentajes que la compañía requiere y que fiscalmente estamos autorizados.

Atentamente,



**ROCIO ARTIEDA CISNEROS**  
Gerente General