

Quito, abril del 2011

**INFORME DE GERENCIA
FLOR ETERNA SISA HUIÑAI S.A.
EJERCICIO ECONOMICO 2010**

Señores Accionistas:

En cumplimiento a lo señalado en la Ley de Compañías, presento a ustedes el informe de actividades, estados financieros y resultados al igual que los hechos más relevantes ocurridos durante el ejercicio económico del año 2010:

ENTORNO ECONOMICO:

Debido a la recesión mundial que se inicio a finales del año 2008 y tomando en cuenta la disminución de áreas de cultivos de producción en el Ecuador, podemos confirmar que el año 2010 se caracterizó por buenos precios en el mercado internacional en todas las variedades de los cultivos, a pesar de que no hubo una demanda sustancial en el consumo de flores ya que las economías se encuentran todavía muy sensibles a un entorno económico inestable internacionalmente.

En el Ecuador, con los últimos incrementos salariales, el costo de mano de obra representa el 50% de los costos totales de producción, con lo cual toda industria florícola tendrá que enfocarse en obtener mayor eficiencia en todos los procesos productivos y procurar que este porcentaje de costo de mano de obra baje a índices menores.

OBJETIVOS PLANTEADOS:

Dado los incrementos en costos, las inversiones realizadas en años anteriores, activos, pasivos existentes, las oportunidades por precios altos y obtención de nichos de mercado por la baja oferta en el mercado internacional se plantearon los siguientes objetivos:

1. Subir la producción metro cuadrado.
2. Producción de cultivos únicos en el mercado.
3. Realizar alianzas estratégicas con obtentores.
4. El Fortalecimiento del departamento de recursos humanos y seguridad industrial
5. Implementación de un plan de negocio
6. Fortalecimiento del departamento de ventas.
7. Implementación de procesos de control y auditoria interna.
8. Crecimiento en cultivos y optimización de recursos.
9. Aumento de Capital de la empresa.



**FLOR ETERNA
SISA HUIÑAI S.A.
RUC: 1777226821001**



CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PLANTEADOS:

1.- Subir la producción metro cuadrado.

a) Manejo técnicos.

- La productividad en gypsophilas subió de 0.83 a 1.1 bunches planta hasta diciembre 2010, lográndose un 32 % mas, el clima es un factor muy determinante, ya que si bien es cierto hemos subido la productividad, también el ciclo se alargo casi en 3 semanas incurriendo a mayores costos de producción y generando incumplimientos en los presupuestos especialmente en los meses de abril hasta octubre.
- En el hypericum se incremento la productividad de 0.85 tallos planta para exportación a 1.85 tallos planta exportación en el caso de coco grande, un 117% mas, comparado con diciembre el 2009.
- Magical red a más de lograr unas producciones mayores, sobre el 2.25 bunches por planta sobre el 117% mas que en el 2009, se bajo el ciclo de 24 semanas a 20 semanas, 20 % menos de ciclos.

b) Subir densidad de plantas metro cuadrado.

- todas las siembras de hypericum realizadas en este año, 7 hectáreas, se las realizo a una densidad mayor, incrementándose el 12.5% en plantas por hectárea.

c) Cubrir mortandades de plantas en lotes existentes.

- En gypsophilas se resembraron un total de 140.976 plantas un equivalente a 2.81 hectáreas. Bajando el índice de mortandad general de la finca del 12.66% en el año 2009 al 7.36% al año 2010 y en el primer trimestre del año en curso es de 3.51%
- En hypericum con las siembras realizadas de mortandades en Primavera de sobre el 40% a primera poda, en Carolina no se llega al 2% ya en tercera poda.

2.- Producción de cultivos únicos en el mercado. Lográndose en el 2010 obtener 3 cultivos.

a) Coco Grande

b) Magical Victory

c) Orión

3.- Realizar alianzas estratégicas con obtentores.

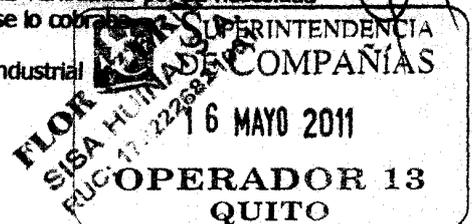
a) Con Danziger Dan Flower Farms, la obtentora mas grande del mundo en gypsophilas se firmo un contrato de propagación de plantas y otro por un show room con variedades nuevas, generando un ingreso adicional en venta de plantas como una nueva línea de negocio y al mismo tiempo tener la oportunidad de evaluar variedades nuevas no probadas en otras fincas del Ecuador. Desde el inicio de esta reacion comercial hemos hecho 2.225.000 plantas aproximadamente.

b) Kolster B.V. con sus variedades de hypericum logramos obtener la variedad Magical Victory de la cual somos únicos productores hasta el momento y la prueba de nuevas variedades que entraran en producción para diciembre del 2012.

c) Rene Van Galen, representante para el Ecuador de Coco Grande, se obtuvo la exclusividad del mismo para el Ecuador hasta Diciembre del 2011.

d) Con Van dien Bosh, se mantiene un acuerdo de mantener una cama de sus variedades por necesidad con el IEPI lo cual genera un ingreso adicional a la empresa, esto antes no se lo cobraba.

4.- El Fortalecimiento del departamento de recursos humanos y seguridad industrial



a) Contratación de personal capacitado, Si bien existió una nueva contratación con muy buenos resultados, todavía no se logró realizar el objetivo de una verdadera gestión de recursos humanos debido a la reorganización del mismo

b) Disminución de rotación de personal, existió una disminución del 18% al 15% con la nueva contratación que se realizó, logrando parcialmente el objetivo.

c) Capacitación a todo el personal. Se realizaron capacitaciones y se usaron los recursos del IESS para este efecto lo cual nunca se había realizado en años anteriores. Además se incentivó al personal con nuevas ideas enfocándonos en el trabajo de equipo y el cuidado del medio ambiente, una actividad de ejemplo fue el concurso del nacimiento realizado con materiales reciclados.

d) Seguridad y bienestar social. Implementación del nuevo reglamento y el nuevo plan de seguridad y salud ocupacional de acuerdo a las nuevas normativas.

Nuestro reglamento de seguridad caducará en marzo del 2011, en este momento estamos centrados en realizar los cambios pertinentes según las nuevas normas y regulaciones por parte de los entes de regulación.

d) Cuidado del entorno y medio ambiente, con las nuevas normativas Municipales y parámetros de auditoría ambiental.

5.- Implementación de un plan de negocio

a) Mantener muy clara la misión y visión de la empresa

b) Trabajar con los valores de la empresa

c) Objetivos claros y alcanzables

d) Reingeniería de organigrama para hacerlo eficiente y estable

e) Alternativas de negocio.

6.- Fortalecimiento del departamento de ventas.

a) Cambio en la dirección con el nombramiento del director de ventas.

b) Contratación de la Señorita Lorena Molina

c) Obtener mayor fuerza de ventas con dos vendedores y una posible contratación de una tercera.

d) Implementación de un nuevo sistema en el departamento de ventas, siendo este más eficiente que el anterior y sobre todo enfocándonos a un futuro el implementar el mismo en las diferentes áreas de la compañía.

e) Mantener la póliza de seguros en ventas con la empresa COFACE.

7.- Implementación de procesos de control y auditoría interna.

- Con estos controles logramos en relación a los inventarios de flor, a bajar a niveles de cero, los faltantes que se daban.
- Se inició la misma auditoría en el departamento de ventas con ventas y cartera, hasta diciembre se llegó a sus inicios y se espera que para abril 2011 se determine un proceso rápido y veraz.
- En relación a las áreas de producción, todas estas tienen sus procesos escritos, y se realizaron reuniones para enfocarnos en obtener productos de alta calidad y únicos.

8.- Crecimiento en cultivos y optimización de recursos.

- El total de áreas nuevas en producción se resume de la siguiente manera en el hypericum: Coco grande 808.521 plantas, 3. 4 hectáreas, magical red 307.043 plantas, 1.29 hectáreas. Sugar



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'P.H.' or similar, located in the bottom right corner of the page.

Flair 297.570 plantas , 1.25 hectáreas y magical victory con 255.670 plantas, 1.07 hectáreas. El total de plantas producidas fue de 1.668.804 plantas equivalentes a 7.02 hectáreas.

- En gypsophilas salio La producción de la variedad Orion a Febrero del 2010, siembras realizadas en el 2009 pero con crédito de pago al 2010, 1 hectárea.
- Liatris se Incremento la producción de 1 a 1.5 hectáreas, tomando en cuenta el tiempo de engorde del bulbo en campo.
- Total de áreas nuevas para el año 2010 en producción fue de 8.52 hectáreas.

9.- Aumento de Capital de la empresa.

Realizado en el mes de octubre del 2010

CUMPLIMIENTO DE PROCESOS DE CONTROL:

-En Relación a las auditorías ambientales de las 3 fincas y Flor del Ecuador, la compañía a cumplido todas las normas, las cuales vale recalcar también se han modificado especialmente en los parámetros de los análisis de aguas.

-Con los controles fitosanitarios y las evaluaciones semanales del ministerio de agricultura no hemos tenido novedades mayores, hasta el momento ningún embarque a sido detenido en finca y prohibida su exportación.

- El protocolo de trips ha sido implementado un 50 %, tenemos ya un manejo elaborado pero se espera a la inspección del ministerio de agricultura para dar continuidad con el mismo.

- Se a cumplido el resto de procesos productivos sin mayores novedades y la meta es mantener los controles para ser más eficientes.

- En relación a los procesos y manejos de seguridad industrial vemos la necesidad de la contratación de un profesional a tiempo completo y no solo contar con asesorías para identificar claramente los riesgos laborales en todos los procesos productivos y áreas físicas de las unidades de producción.

- se realizara contabilidad financiera por centros de costos, con esta información tendremos datos reales de ventas y costos por cultivos para una mejor toma de decisiones, proyecto 2011

- Se iniciaran las normas NIIF y su respectivo cronograma, 2011

AREA ADMINISTRATIVA:

Se ha dado cumplimiento con las disposiciones de la Junta General y del Directorio

Al cierre del año, no mantenemos obligaciones pendientes con el IESS, la contratación de empleados se encuentran debidamente respaldadas con contratos.

AREA FINANCIERA:

Los Estados Financieros al 31 de diciembre del 2010, han sido elaborados de acuerdo a las Normas Contables Ecuatorianas, los mismos que han sido debidamente respaldados y se encuentran listos para su presentación a la Superintendencia de Compañías, los mismos que han sido revisados por la Comisaría de la Compañía.

BALANCE GENERAL

La Compañía incremento su activo Fijo mediante la aportación de un Terreno y aumento de capital lo que permitirá lograr financieramente un respaldo económico ante terceros y demás entidades de control.



La inversión realizada de las 8.5 hectáreas nuevas en producción tuvo una incidencia en el apalancamiento propio que se utilizó por \$ 104.360 USD ya que para lograr este objetivo de incrementar las áreas se lo realizó con fondos ordinarios del giro económico de la empresa.

La carga de pasivos en relación a la cuenta regalías está fue pagada con prioridad y sin mayor retraso en las cuotas pactadas. Debido a este hecho es que se ha podido mantener y lograr de los obtentores contratos, exclusividades y una relación de confianza.

En relación al endeudamiento financiero de la empresa, si bien existió un nuevo endeudamiento por un rubro de \$114.000 USD, la empresa mantiene el pago del capital e intereses del 48% de la deuda y del 52% de la misma se cancelan únicamente los intereses.

BALANCE DE RESULTADOS

Existe un nuevo rubro de ingresos para la empresa en relación al área de propagación la cual vendió \$ 200.873,04 en el año 2010.

Se han optimizado los costos de producción hectárea en base al uso de fertilizantes orgánicos y el uso de materiales orgánicos provenientes de nuestro desecho vegetal mediante el proceso del compostaje.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:

Con la aprobación del Directorio de la Compañía se propone a la Junta General de Accionistas que el resultado del ejercicio, se destine el 10% para Reserva legal y la diferencia se mantenga en la cuenta de Resultados Acumulados de años anteriores.

PROPUESTAS DE MEJORAS EN GESTIONES:

Se propone para el año 2011 el análisis económico de cada variedad en producción, eliminar las que no produzcan rentabilidad y aumentar las que sí lo hacen.

En nuevas inversiones o cambios de cultivo se considera necesario:

- a) el aumento de 2 hectáreas de hypericum magical victory.
- b) el incremento en 2 hectáreas en código de gypsophila grande.
- c) El cambio de variedad de magical red por nuevo código con balla mas grande.
- d) La suspensión de la producción de liatris por no ser un cultivo rentable metro cuadrado, 3.5 cajas por m2 hypericum entre 4.5 y 5 cajas m2 y gypsophila sobre 7 cajas m2.

Se mejorará el área de recursos humanos con la contratación de más personal operativo y empezar a realizar un completo análisis del personal para lograr mayor eficiencia en todas las unidades y procesos productivos.

Valorar la necesidad de un sistema informativo integrado de ventas, contabilidad, nómina e inventarios, para ser más eficientes y prevenir errores y mucha ineficiencia actual.

Buscar fortalecer el departamento de ventas con nuevas contrataciones y aumentar la posibilidad de venta, eliminando las posibilidades de dar de baja flor.

Se espera mantener un control en cartera semanal y aumentar un manejo continuo con la aseguradora COFACE verificando los límites de crédito con cada cliente asegurado.

Esperamos realizar contactos con empresas de factoring, (ventas de facturas) para obtener liquidez a pesar de su costo, claro está tratar de absorber este costo con descuentos sobre compras de pronto pago a proveedores de insumos, fertilizantes y agroquímicos.

OTROS ASPECTOS RELEVANTES:



FLOR ETERNA
SISA HUÍÑAL S.A.
RUC: 1792225821001

a) Si bien el incremento en hectáreas de producción era necesario según el cálculo financiero para mantener mes a mes producciones lo suficientemente grandes para tener un resultado anual positivo y poder reducir pasivos. Es importantísimo el que enfoquemos nuestros esfuerzos y fortalecimiento de las ventas ya que definitivamente el no vender toda la producción significarían pérdidas directas y claro está, no poder cumplir con las proyecciones y presupuestos del 2011.

b) Se realizaron pagos y estudios para obtener el crédito con la CFN, sin embargo durante el último trimestre del 2010 se tuvieron ciertos cambios en el lado productivo, en todo caso el proyecto sigue en pie y consideramos que las tablas de amortización son definitivamente mejores que las instituciones financieras privadas.

c) Mediante la Resolución No.08.G.DSC emitida por la Superintendencia de Compañías en la cual determina la obligatoriedad de adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, nuestra aplicación esta en el Tercer Grupo que se sujetara a partir del 1 de enero del año 2012 siendo nuestro año de transición y preparación el año 2011. Por tal resolución nuestros Estados Financieros fueron preparados bajo NEC.

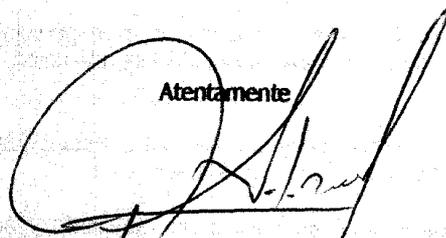
De conformidad con la Resolución No.08.G.DSC mencionada en el párrafo anterior, el cronograma de aplicación obligatoria de las NIIF's para Pymes aplicables para nuestra empresa será:

- **Estados financieros de apertura:** Corresponden a los primeros estados financieros que se deberán presentar (pero no publicar) utilizando las disposiciones contenidas en las NIIF's. Los estados financieros que se sujetaran a este proceso de conversión son los emitidos por FLOR ETERNA S.A., al 31 de diciembre del 2011
- **Estados financieros con arreglo a las NIIF's:** Corresponden a los estados financieros que se deberán preparar utilizando las disposiciones contenidas en las NIIF's para Pymes. La preparación de estos estados financieros se efectuará a partir del 1 de enero del 2012.

d) Se realizó la selección de una Firma Auditora Externa debido a la exigencia por parte de la Superintendencia de Compañías de manera obligatoria para aquellas Compañías que superen en US\$ 1.000.000 dólares los activos totales del ejercicio económico anterior y debido a que Flor Eterna Sisa Huiñai S.A al cierre del año 2010 en sus Estados Financieros supera dicho monto la auditoria se aplicará para el año 2011. El auditor será quien emita un informe en el que comunica su opinión acerca de si los estados contables reflejan razonablemente la situación de la empresa comparando las transacciones del periodo y el patrimonial al final de éste y que se registran en la contabilidad

De esta manera, pongo en conocimiento a la Junta General de Accionistas, la situación de la Compañía.

Atentamente



Pablo Andrés Moreno
GERENTE GENERAL
FLOR ETERNA SISA HUIÑAI S.A

FLOR ETERNA
SISA HUIÑAI S.A.
RUC: 1792226821001

