

# **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE FLORANATION S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2015 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Señores Socios:

Conforme a lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cumpíame poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por FLORANATION S.A., durante el año 2015.

## **ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES**

Es importante resaltar que la empresa inicio sus actividades a partir del 01 de junio 2015 y sus ventas a partir del 17 de junio 2015 con lo cual su actividad en este año 2015 fue únicamente de siete meses, de los cuales la mitad fueron meses de verano y que no se contó con el aporte económico de las Fiestas de San Valentín y de Madres 2015.

El iniciar la operación de un negocio en un sector en crisis y en un país en crisis puede parecer totalmente desfavorable pero, en este caso, teniendo el acceso a un mercado estable con un precio justo durante todo el año para toda la producción, se consideró que más bien podía ser una oportunidad.

Con este enfoque, durante el primer semestre del año 2015, se buscó una finca o una empresa que, teniendo problemas de flujo debido a posibles restricciones de acceso al *mercado internacional mantenía un nivel de productividad y de calidad aceptable* y consideramos que la empresa Megaroses Cía. Ltda. tenía este perfil. Se revisó todos los parámetros e información que esta empresa nos entregó y, viendo que el negocio podía ser interesante, se negoció una renta del activo de la empresa con una opción de compra; por temas legales no se firmó un contrato de alquiler con opción de compra pero un contrato de usufructuó con opción de compra. Conformamos la empresa Floranation S.A. para poder iniciar las actividades de producción deseadas. El primero de Junio 2015 se contrató el mismo personal que laboraba en la empresa anterior la empresa inicio sus actividades.

La idea era iniciar actividades con los activos disponibles inicialmente, es decir 6,50 hectáreas de rosas para luego comprarlos y desarrollar un crecimiento importante en el mismo lugar aprovechando de los espacios de terrenos y otros activos disponibles. Lastimosamente a mediados del mes de julio 2015 el volcán Cotopaxi sufrió un inicio de erupción con un importante riesgo para la plantación de rosas ya que está ubicada a las orillas del Río Alaquez, el cual se vería seriamente afectado en caso de erupción. Este nuevo parámetro en el cálculo de riesgos hizo que se tome la decisión no comprar ni hacer crecer el área de producción hasta que haya alguna definición más clara del riesgo Volcán Cotopaxi pero se decidió invertir en el área de cultivo rentada con cambios de variedades en los caso necesarios y de aprovechar el activo cultivo y el mercado disposición para sacar una buena rentabilidad en el negocio propuesto.

## **SITUACION DEL MERCADO Y DE LOS PAISES PROVEEDORES EN EL NEGOCIO DE FLORES**

Los principales mercados para la rosa ecuatoriana son los mercados de Estados Unidos, Europa y países del Este Europeo o Rusia. Lastimosamente, debido al tipo de cambio desfavorable de las monedas vigentes en muchos de estos países, la crisis generalizada en los mercados y la mejoría de competitividad en los países no dolarizados proveedores de flores, la venta de la Flor Ecuatoriana ha tenido un fuerte decrecimiento en los últimos

años. Dentro de estos mercados, se escojo el Mercado americano de Supermercados por acceso, tamaño, sistema de venta y distribución directa, moneda, etc.

## SITUACION DE LA COMPAÑÍA

### MERCADO Y SITUACION ECONOMICA

La empresa inicio sus actividades durante el mes de Junio 2015, es decir al inicio del verano en el país de destino de nuestro producto y sin poder aprovechar hasta el final del año de los volúmenes y precios que representan las Fiestas de San Valentín y del Día de las Madres.

La estrategia desde un inicio fue de manejar un sistema de venta simple a través de una relación estratégica única con un cliente en nuestro de Mercado, el mercado de bouquet para los Supermercados en el Nordeste de los Estados Unidos, siendo el compromiso nuestro proveer a nuestro cliente un producto de alta calidad y el de nuestro cliente, comprar toda la producción a un precio justo todo el año en la calidad producida.

Con este antecedente, la tarea fue de ir mejorando la calidad y la productividad de nuestro cultivo, manteniendo costos de producción adecuados para poder ser competitivos.

Al 31 de diciembre 2015, luego de 7 meses de producción:

Se exporto 2.492.739 tallos, iniciando con 128.160 tallos en el mes de junio y terminando con 501.170 tallos en el mes de diciembre, viendo una mejoría notable de la productividad del cultivo.

Se exporto un valor de US\$ 636.364,89, con un precio promedio por tallo de rosas de US\$ 0.255, iniciando con un precio promedio de US\$ 0.246 en junio y terminando con US\$ 0.269 en diciembre, viendo una mejoría notable en el precio promedio por tallo de rosas, debido principalmente a una mejoría en el largo de los tallo.

El gasto directo de producción fue de US\$ 276.182,68 con un costo de US\$ 0.11 por tallo vendido, iniciando en el mes de junio con US\$ 27.064,47 con un costo de US\$ 0.21 por tallo vendido y terminando en diciembre con US\$ 48.809,25 con un costo de US\$ 0.09 por tallo vendido.

El gasto por mano de obra fue de US\$ 305.589,00 con un costo de US\$ 0.12 por tallo vendido, iniciando en el mes de junio con US\$ 41.974,54 con un costo de US\$ 0.33 por tallo vendido y terminando en diciembre con US\$ 42.470,48 con un costo de US\$ 0.08 por tallo vendido.

Al 31 de diciembre 2015, existió una pérdida acumulada de US\$ 5.730,00, iniciando en el mes de junio con una pérdida en el mes de 23.140,23 y terminando en el mes de diciembre con una utilidad en el mes de 24.707,14.

### ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

Las empresa inicio sus actividades a mediados del año 2015, por lo cual tuvo que realizar muchas actividades para cumplir los requisitos que la ley y el mercado exigen para el su funcionamiento. Estas actividades fueron las siguientes:

N°	PERMISOS PARA FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Registro productores ornamentales	Agrocalidad - Ministerio de Agricultura
2	Permiso Bomberos	Cuerpo de Bomberos Latacunga
3	Permiso Ministerio de Salud Pública	Ministerio de Salud Pública del Ecuador
4	Registro Medio Ambiental	Ministerio del Ambiente

N°	REGLAMENTOS - OTROS	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores	Ministerio de Trabajo - IESS
2	Reglamento Interno	Ministerio de Trabajo
3	Plan de Emergencia	Cuerpo de Bomberos Latacunga
4	Plan de Contingencia	Ministerio de Salud Pública
5	Planes y Procedimientos todas las actividades de la Empresa (Cultivo, Post-Cosecha-Mantenimiento-	IESS - Certificaciones
6	Implementación comité Paritario de Seguridad y Salud de los trabajadores	IESS-Ministerio de Trabajo
7	Elaboración Matriz de riesgos empresa	IESS-Ministerio de Trabajo
8	Análisis ergonómico por puesto de trabajo	IESS-Ministerio de Trabajo

N°	CONSTRUCCIONES - MEJORAS	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Construcción Cerramiento Frontal 50 metros	Basc
2	Arreglo Area del Generador	Rainforest
3	Arreglo y adecuación Dispensario Médico	Ministerio de Salud - Rainforest (Normativa Ministerio de Salud-Rainforest)
4	Arreglo y adecuación Comedor	Certificaciones
5	Señalética de seguridad e Informativa.	Certificaciones
6	Arreglo instalaciones eléctricas	Rainforest
7	Piso Post-cosecha	Rainforest - Ministerio de Salud
8	Baños y vestidores Hombres y Mujeres Post-cosecha.	Rainforest
9	Pintura y arreglos Sala Post-cosecha	Rainforest
10	Adecuación bodega de Fertilizantes	Rainforest
11	Adecuación oficina supervisores	Rainforest
12	Baños y vestidores Hombres y Mujeres cultivo.	Rainforest
13	Construcción Bodega de Desechos envases químicos	Rainforest - Ministerio del Ambiente
14	Cuarto de fumigación	Rainforest
15	Construcción Baños y Duchas personal de Fumigación	Rainforest
16	Bodega de Químico	Rainforest
17	Construcción sistema de recirculación	Rainforest - Ministerio del Ambiente
18	Jardín	Rainforest
19	Reforestación	Rainforest

N°	ACTIVIDADES	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Exámenes pre-ocupacionales y ocupacionales personal cada 3 meses personal crítico	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones
2	Uniformes personal	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones
3	Entrega de equipos de Protección personal de acuerdo a cada área de trabajo	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones
4	Charlas de capacitación en áreas de Seguridad, Técnica, Salud, Basc.	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones

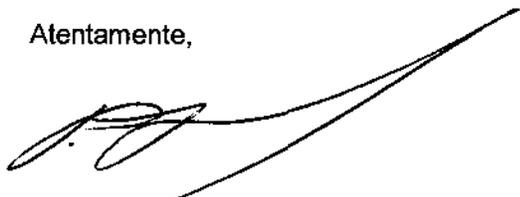
## CONSIDERACIONES FINALES

Tomando en cuenta que la actividad económica de la empresa se realizó únicamente desde junio 2015 a diciembre 2016 y viendo la mejoría existente tanto en productividad como en largo de tallos, precio promedio, costo por tallo, etc. considero que los resultados del año 2015 fueron positivos y demuestran la capacidad de la empresa para lograr resultados muy positivos a partir del año 2016 si se toma en cuenta adicionalmente que podrá contar con los ingresos y resultados de dos fiestas importantes.

Tendremos que seguir buscando una mejoría de productividad, largo de tallos y costos para poder sostener nuestra competitividad en el corto, mediano y largo plazo pero estoy convencido que estas nuestras metas se pueden lograr.

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a los señores socios de la compañía por la confianza que han depositado en mi representación y manifiesto que las metas propuestas para el siguiente periodo estarán orientadas a generar un nivel de utilidades, lo cual beneficiara tanto a nuestros socios como a nuestros trabajadores.

Atentamente,



PHILIPPE ANDRE HALDEMANN BOLAY  
GERENTE GENERAL