INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE FLORANATION S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Señores Socios:

Conforme a lo dispuesto en las clausulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúmpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por FLORANATION S.A., durante el año 2016.

ANTECEDENTES Y ASPECTOS GENERALES

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 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.

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 Rio 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 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 Dia 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.

Durante el año 2016:

Logramos mejorar los indicios de productividad hasta llegar a un promedio de aproximadamente 1.30 flor exportada por mes por cada planta en producción.
Para sostener la productividad y mejorar nuestro surtido, durante el mes de mayo arrancamos aproximadamente 2/3 de hectárea de plantas con baja productividad, baja densidad o que no estaban adecuadas para el surtido de colores deseado y sembramos esta área con variedades nuevas, estas nuevas variedades estarán iniciando su producción a partir de la temporada de Valentín 2017 y permitirán aumentar producción y mejorar nuestro surtido.

Los resultados fueron los siguientes:

- 5.838.720 tallos de rosas exportados
- Ingresos por venta de US$ 1.635.931,65, con un precio por tallo de rosa de US$ 0.28
- Costo total de US$ 1.401.203,47, con un costo por tallo de rosa de US$ 0.24.
- Utilidad de US$ 234.723,18, con una utilidad por tallo de rosa de US$ 0.04 cuando en el año 2015, existió una pérdida de US$ 5.730,00.

ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

Durante el año 2016 eestas actividades fueron las siguientes:

N°	CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Obtención Certificación BASC	BASC
2	Obtención Certificación RAINFOREST	RAINFOREST
3	Obtención Certificación FLOR ECUADOR	EXPOFLORES
N°	**REGLAMENTOS - OTROS**	**ENTIDAD QUE LO REQUIERE:**
1	Profesiogramas por Puesto de trabajo	Ministerio de Trabajo
2	Programa Anti drogas	Ministerio de Trabajo
3	Programa prevención VIH - SIDA	Ministerio de Trabajo
4	Programa Salud reproductiva	Ministerio de Trabajo
5	Señalética - programa e implementación	Ministerio de Trabajo
6	Implementación Programa de Seguridad y Salud Ocupacional.	Ministerio de Trabajo - IESS
7	Manual de Funciones de todas las áreas	Ministerio de Trabajo - IESS
8	Implementación Programa Charlas Pre-turnos al personal	Ministerio de Trabajo - IESS
9	Implementación Programa Pausas Activas al personal	Ministerio de Trabajo - IESS

10	Elaboración fichas Médico Laborales al personal	Ministerio de Trabajo - IESS
11	Plan de Vigilancia y Salud de los trabajadores	Ministerio de Trabajo-IESS-Ministerio de Salud
N°	**CONSTRUCCIONES - MEJORAS**	**QUE SE HIZO**
1	Construcción Taller por mejoras	Construcción con tubo y malla electro soldada
2	Construcción Área de Lavado de Fumigación por el programa Rainforest	Duchas-lavandería y colgaderos de ropa
3	Reforestación por el programa Rainforest	Siembra de árboles ubicados en: ribera del río, cercas vivas, límites invernaderos.
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, los resultados del año 2016, con una mejoría importante en calidad, productividad y largo de tallo y el hecho que para el año 2017 no se piensa cambiar plantas, tenemos el reto de mejorar los resultados obtenidos en el año 2016 y demonstrar la capacidad de la empresa para lograr resultados muy positivos en el futuro
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