

# **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE FLORANATION S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2018 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Señores Socios:

Conforme a lo dispuesto en las cláusulas 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 2018.

## **ANTECEDENTES**

La empresa inicio sus actividades hace tres años y medio en Junio 2015.

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

## **SITUACION DE LA COMPAÑÍA**

Durante los primeros siete meses de producción de junio a diciembre 2015 tuvimos una pérdida de US\$ 5.730,00 por no contar durante estos meses de las Fiestas de San Valentín y de Madres pero logramos mejorar la calidad y la productividad de la plantación con una producción exportada de 1,17 flores por planta por mes o 78 flores por metro cuadrado al año y un precio promedio de US\$ 0.25 por tallo. Durante este periodo se cambiaron aproximadamente una media hectárea de plantas con baja productividad y/o aceptación en el periodo, plantas que iniciaron su producción a partir del año 2016.

### **Durante el año 2016**

Logramos mejorar los indicios de productividad de la plantación hasta llegar a un promedio de aproximadamente 1,34 flor exportada por mes por cada planta en producción o 99 flores por metro cuadrado por año. Durante este periodo se siguieron con los cambios de plantas en una superficie de unos 7.000 m<sup>2</sup> con baja productividad o por razones de surtido de colores. Estas plantas iniciaron su producción a partir del año 2017.

Resultados generales:

- 5.838.720 tallos de rosas exportados.
- Ingresos por venta de rosas de US\$ 1.635.931,65 con un precio promedio 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\$ 234.728,18, con una utilidad por tallo de rosa de US\$ 0.04.

## **Durante el año 2017**

Logramos mantener la productividad obtenida en el año 2016 con un promedio de aproximadamente 1,33 flor exportada mes por cada planta en producción o 99 flores por metro cuadrado por año. Existió una mejora importante en la cantidad de flor exportada debido a que durante este año no existieron cambios de plantas y toda plantación estuvo en producción.

Los resultados fueron los siguientes:

- 6.414.524 tallos de rosas exportados
- Ingresos por venta de US\$ 1.701.602,13, con un precio por tallo de rosa de US\$ 0.265.
- Costo total de US\$ 1.496.306,81, con un costo por tallo de rosa de US\$ 0.233
- Utilidad de US\$ 205.295,32, con una utilidad por tallo de rosa de US\$ 0.032

La reducción de precio promedio sobre el año 2016 fue debido a un ajuste de los precios pactados con nuestro cliente para la temporada de verano y una reducción del porcentaje de tallos largos que debido a la poca demanda tuvimos que bajar de grado.

## **Durante el año 2018**

Logramos mejorar la productividad obtenida durante el año 2017 con una producción de 107 flores por metro cuadrado por año, o sea un 16 % adicional.

Se compró la propiedad por un valor de US\$ 1.000.000,00 con el aporte de un préstamo de US\$ 950.000,00 de la CFN y fondos propios por US\$ 50.000,00.

Se realizó una inversión para la siembra de 2,40 hectáreas de rosas adicionales con el aporte de US\$ 250.000,00 de la CFN y la diferencia con fondos propios.

El crédito de la CFN por el valor de US\$ 1.200.000,00 es a 8 años plazo, con un año de gracia de capital y una tasa del 8,25 % anual ajustable.

Los resultados fueron los siguientes:

- 6.960.921 tallos de rosas exportados.
- Ingreso por venta de rosas de US\$ 1.780.371,84 con un precio por tallo de rosa de US\$ 0.255.
- 7.499.863 tallos de flores exportados.
- Ingreso por venta de flores de US\$ 1.929.467,02 con un precio por tallo de flor de US\$ 0.257.
- Costo total de US\$ 1.820.865,71, con un costo por tallo de flor de US\$ 0.2427.
- Utilidad de US\$ 114.256,28.

El aumento de costo se debe principalmente a compra de flor para complementar a las rosas en los bouquets y a costos adicionales debidos a la operación de compra y la inversión en crecimiento.

La reducción de la utilidad se debe principalmente a la reducción de precio promedio obtenido por la flor, con una baja de US\$ 0.01 por tallo.

## **ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS**

Durante el año 2018 estas actividades fueron las siguientes:

# **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE FLORANATION S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2018 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Señores Socios:

Conforme a lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por FLORANATION S.A., durante el año 2018.

## **ANTECEDENTES**

La empresa inicio sus actividades hace tres años y medio en Junio 2015.

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

## **SITUACION DE LA COMPAÑÍA**

Durante los primeros siete meses de producción de junio a diciembre 2015 tuvimos una pérdida de US\$ 5.730,00 por no contar durante estos meses de las Fiestas de San Valentín y de Madres pero logramos mejorar la calidad y la productividad de la plantación con una producción exportada de 1,17 flores por planta por mes o 78 flores por metro cuadrado al año y un precio promedio de US\$ 0.25 por tallo. Durante este periodo se cambiaron aproximadamente una media hectárea de plantas con baja productividad y/o aceptación en el periodo, plantas que iniciaron su producción a partir del año 2016.

### **Durante el año 2016**

Logramos mejorar los indicios de productividad de la plantación hasta llegar a un promedio de aproximadamente 1,34 flor exportada por mes por cada planta en producción o 99 flores por metro cuadrado por año. Durante este periodo se siguieron con los cambios de plantas en una superficie de unos 7.000 m<sup>2</sup> con baja productividad o por razones de surtido de colores. Estas plantas iniciaron su producción a partir del año 2017.

Resultados generales:

- 5.838.720 tallos de rosas exportados.
- Ingresos por venta de rosas de US\$ 1.635.931,65 con un precio promedio 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\$ 234.728,18, con una utilidad por tallo de rosa de US\$ 0.04.

N°	CERTIFICACIONES DE LA EMPRESA	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Obtención Re-certificación BASC	BASC
2	Obtención Re- Certificación RAINFOREST (nombrada como finca modelo en la implementación de la Certificación)	RAINFOREST
3	Obtención Re- Certificación FLOR ECUADOR	EXPOFLORES

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	Formación de brigadas de emergencia	Ministerio de trabajo
5	Plan de Contingencia	Ministerio de Salud Pública
6	Planes y Procedimientos todas las actividades de la Empresa (Cultivo, Post-Cosecha-Mantenimiento-	IESS - Certificaciones

N°	REGLAMENTOS - OTROS	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
7	Programa Anti drogas (Aplicación de test a todo el personal)	Ministerio de Trabajo
8	Programa prevención VIH - SIDA	Ministerio de Trabajo
	Programa Prevención riesgos psicosociales en los trabajadores (aplicación de test al personal)	Ministerio de Trabajo
9	Programa Salud reproductiva	Ministerio de Trabajo
10	Señalética - programa e implementación	Ministerio de Trabajo
11	Implementación Programa de Seguridad y Salud Ocupacional.	Ministerio de Trabajo - IESS
12	Manual de Funciones de todas las áreas	Ministerio de Trabajo - IESS
13	Implementación Programa Charlas Pre-turnos al personal	Ministerio de Trabajo - IESS
14	Implementación Programa Pausas Activas al personal	Ministerio de Trabajo - IESS
15	Plan de Vigilancia y Salud de los trabajadores	Ministerio de Trabajo-IESS- Ministerio de Salud

N°	SEGURIDAD Y SALUD DE LOS TRABAJADORES	ENTIDAD QUE LO REQUIERE:
1	Exámenes pre-ocupacionales y ocupacionales personal cada 3 meses personal crítico	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones
2	Exámenes ocupacionales a todo al personal 1 vez al año	
3	Exámenes visuales a trabajadores e hijos	Mejoras
4	Uniformes personal	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones
5	Talleres y Charlas Seguridad y Salud Ocupacional y relacionados con los 4 programas Ministerio de Trabajo	
6	Entrega de equipos de Protección personal de acuerdo a cada área de trabajo	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones
7	Charlas de capacitación en áreas de Seguridad, Técnica, Salud, Ambiental ,Basc.	IESS-Ministerio de Trabajo-Certificaciones

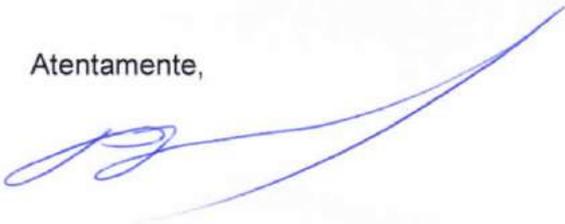
## CONSIDERACIONES FINALES

Tomando en cuenta, los resultados de los años 2015, 2016, 2017 y 2018 con una mejoría importante en calidad y productividad hemos demostrado que es posible obtener una rentabilidad interesante en el negocio y creemos que, debido al estado y a una mayor madurez de las plantas sembradas en los años 2015 y 2016 y 2018 podremos lograr todavía una mejoría de la productividad en el año 2019.

Por esta razón, mi recomendación para el año 2019 es que se mantenga la superficie actual hasta tener plena madurez de las plantas sembradas en el año 2018, un equilibrio en la producción y las ventas de esta nueva ampliación y seguir con el crecimiento de la finca a partir del año 2020.

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