



**INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE GREEN PARADISE CIA. LTDA.,
PRESENTA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA,
DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2006**

Señores socios:

De acuerdo con la obligación establecida en el Artículo 273 numeral 2 de la Ley de Compañías y de las disposiciones constantes en los estatutos de Green Paradise Cía. Ltda., cumpíeme en presentar a conocimiento, consideración y aprobación de la Junta General Ordinaria de Socios de la Compañía, el informe de las labores puestas en práctica y desarrolladas en el año 2006, las mismas que estuvieron enfocadas a conseguir todas las metas y objetivos planteados para este año.

El informe lo dividiré en cinco partes, las que son las siguientes:

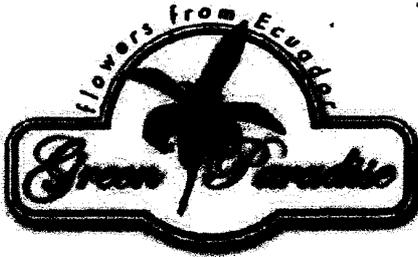
- 1.- Manejo Administrativo
- 2.- Manejo Técnico y de Producción
- 3.- Manejo Laboral
- 4.- Comercialización y Exportaciones
- 5.- Movimiento Económico y Financiero

MANEJO ADMINISTRATIVO

- Para el año 2006 se realizaron cambios en la Administración:
 - El Ing. Pablo Carvajal se encargará del Departamento Financiero de la Empresa con la colaboración de la Sra. Elizabeth Pazquel y del Departamento de Personal con la ayuda de la Sra. Yolanda Gomez.
 - El Ing. Diego Coronel se encargará del Departamento Técnico de la Empresa y del área de Mantenimiento, con la colaboración en la parte técnica de los supervisores y auxiliares, y en el área de Mantenimiento del Sr. Patricio Villareal.
 - El Ing. Diego Cañizares se encargará del Departamento de Ventas, con la colaboración del Sr. Freddy Castillos, quien maneja las ventas del día a día.



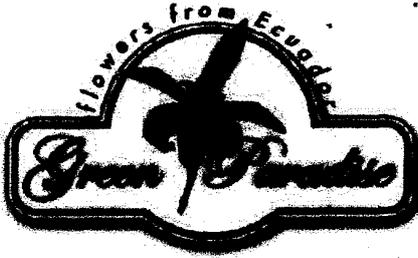
- Como una filosofía de manejo Administrativo permanente, se ha puesto especial énfasis en trabajar con el personal mas calificado, revisando los requisitos solicitados y manteniendo una permanente comunicación con las plantaciones del sector.
- En el año 2006 se mantuvo una comunicación más permanente con las plantaciones de CLARIVEL y FLORISOL, con el fin de evaluar la posibilidad de iniciar un programa conjunto que permite llevar registro de los trabajadores que entran a laborar en cada plantación, con una evaluación de cada uno. Esto con el objetivo de disminuir la rotación de personal entre las plantaciones.
- Un cambio trascendental fue el giro que se dio al Manejo Contable de la Empresa. Se decidió reemplazar al Sr. Marcelo Oña, quien venía prestando sus servicios como contador, y en lugar de contratar a un contador de planta, se contrataron los servicios de la Empresa Asesoría Integral del Ecuador.
- Esta empresa se dedica llevar la contabilidad de las empresas, además de proveer de un computador y el software necesario para controlar el manejo de la Plantación, con módulos como: Facturación, cuentas por cobrar, nomina, inventarios, bancos, clientes, proveedores, elaboración de cheques y comprobantes, etc. De esta manera pudimos contar con información financiera y contable permanente, lo que nos proporcionó herramientas mas reales y de primera mano para la toma de decisiones.
- Este cambio en el manejo contable nos permitió lograr los siguientes objetivos:
 - Calcular el costo real por tallo, para saber el punto de equilibrio en las ventas
 - Cuantificar el valor que perdemos mensualmente por efecto de las bajas y buscar alternativas para reducirlo
 - Identificar el monto real necesario para el giro mensual del negocio, con el fin de ajustar las ventas de los meses de verano y meses de venta baja.
- Con respecto a las obligaciones fiscales, este giro en el manejo contable nos ha permitido pagarlas de manera mas cumplida, para de esta manera evitar multas o problemas con las entidades reguladoras.



- La empresa ha continuado prestando su apoyo a las labores sociales y deportivas en beneficio de sus trabajadores, tal como es el caso del campeonato interno de deportes.
- Con respecto al agasajo Navideño, este año se decidió reemplazar la fiesta por un viaje a la playa de Atacames con los trabajadores y personal Administrativo de la Empresa. El objetivo que se buscó fue mejorar las relaciones entre los empleados operativos y administrativos y fortalecer el espíritu de confianza y trabajo en equipo. El viaje fue un éxito, por lo que se ha considerado repetirlo en el 2007.
- Para el 2007 tenemos como objetivo establecer un departamento de ventas más sólido, que permita comercializar el incremento de producción que tendremos.

MANEJO TECNICO Y PRODUCCION

- Como había sido un objetivo en el 2005, el Departamento Técnico buscó alternativas al Bromuro de Metilo, que permitan solucionar el problema de infestación de nemátodos en los suelos.
- Se logró desarrollar un manejo, que en base al control de tres parámetros, permitió un cultivo sostenido del hypericum. Estos tres parámetros son:
 - Manejo de la flora microbiana del suelo: Inoculando diferentes microorganismos antagonistas.
 - Manejo de la materia orgánica: Introduciendo un cultivo entre una producción y la próxima, para reincorporarlo al suelo y mejorar el contenido de materia orgánica.
 - Manejo de la planta: Se están aplicando productos que mejoran la producción del sistema radicular, que es donde el nematodo ocasiona problemas y reforzando el carácter vigoroso de la planta.
- Se replanteó la forma de planificar las siembras. En lugar de buscar tener todos los colores y variedades en un solo bloque; se planificó las siembras de cada variedad de acuerdo a los colores que más se venden en cada fiesta y durante cada época, por ejemplo en verano se venden mejor los colores fuertes como el amarillo y el rojo.



- Se cerró el año con seis hectáreas sembradas, lo que nos permitirá asegurar un flujo de dinero para cubrir la operación en verano.

- Para el 2007 nos planteamos los siguientes objetivos:
 - Incrementar el área sembrada a siete hectáreas y media.
 - Mejorar el parámetro de mortalidad en cada bloque, evitando que este supere el 10%.
 - Mejorar el método de tratamiento del suelo, lo cual nos permita sembrar plantas propagadas, que a su vez nos permitirá mantener las plantas por dos ciclos y mejorar la productividad por planta durante el primer ciclo.
 - Montar un laboratorio, que nos permita desarrollar tecnología propia en cuanto a microorganismos controladores de nemátodos y a análisis de contenido hematológico en suelo y raíces.

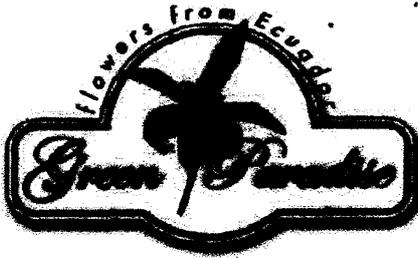
MANEJO LABORAL

- Se logró reducir la cantidad de horas extras, lo cual a su vez mantuvo los costos mensuales dentro de lo presupuestado.

- La cantidad de operarios de campo se ha mantenido, a pesar de que se produjo un incremento en el área sembrada. Esto gracias a un manejo más riguroso de los rendimientos y a procedimientos más eficientes en áreas como la de post cosecha.

- Se mantiene el transporte y la alimentación como beneficios adicionales para los trabajadores. Adicional hemos mantenido al proveedor de alimentos, por darnos un buen servicio y flexibilidad en los pagos.

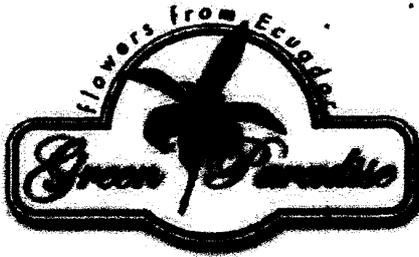
- Se crearon bonos para el nivel de auxiliares y se actualizaron los bonos para los supervisores. Estos bonos se crearon en base a objetivos claros, dichos objetivos se cumplieron, lo que hizo acreedor a cada supervisor de su respectivo bono. Los nuevos bonos, a nivel de auxiliares, se entregaron para compensar la mayor responsabilidad que cada uno tiene y su compromiso con la empresa.



- Las obligaciones patronales con los trabajadores han sido debidamente cumplidas, tanto en lo que se refiere al pago de salarios y remuneraciones como con las obligaciones con el IESS.

VENTAS Y EXPORTACIONES

- Se dieron grandes cambios para el 2006 dentro del área de ventas.
- El Departamento de ventas estuvo dirigido por el Ing. Diego Cañizares. Quien permitió fortalecer la relación con clientes en el extranjero.
- Se asistió a la feria WORLD FLORAL EXPO en Miami, lo que por primera vez, nos permite estar presentes en mercados extranjeros. Esto mejora nuestra imagen ante los clientes americanos y nos permite incrementar nuestra base de datos de clientes finales y distribuidores, así como consolidar nuestra presencia con aquellos que ya son nuestros clientes.
- Hemos logrado aumentar las ventas a clientes finales en Estados Unidos, lo que nos permite mejorar el precio promedio de venta, disminuir la cartera vencida de cobros e ir reemplazando poco a poco a aquellos clientes problemáticos, ubicados la mayoría en Ecuador.
- Hemos instituido un formulario a ser llenado por todo nuevo cliente, que nos asegure contar con toda la información relevante a dicho cliente, así como información financiera y referencias comerciales.
- No se logró resolver el problema de información en cuanto a cortes de estados de cuenta para cada cliente y fechas de pago. Esta información aún no está completa, por lo que será un objetivo del 2007 recabar toda esta información.
- No se consiguió elaborar una política de ventas real que se ajuste al mercado actual, la cual pueda ser aplicada a nuestros clientes actuales y a nuevos clientes.
- Como objetivos para el 2007 están:
 - Completar la información de cortes y fechas de pago de todos nuestros clientes.
 - Elaborar una política de venta, que pueda ser instituida para clientes nuevos y antiguos.



- Clasificar los contactos a los cuales se esta enviando disponibilidad y contactos de Messenger, para ubicar aquellos clientes reales y eliminar contactos obsoletos. De esta manera se logrará aprovechar mejor el tiempo de ventas, volviendo más eficiente la tarea diaria de contactar clientes.
- Seleccionar aquellos clientes problemáticos, evaluar el volumen de compra y buscar nuevos clientes para colocar esta flor.
- Consolidar el área de ventas con un vendedor que ya posea experiencia, que maneje el idioma inglés y que nos permita incrementar nuestra cartera de clientes en Estados Unidos y en Europa.
- Buscar alternativas de comercialización, como bouquets, flor de terceras fincas o alianzas con fincas que posean productos distintos de los nuestros, para mejorar el abanico de opciones que ofrecemos a nuestros clientes.

MOVIMIENTO ECONOMICO FINANCIERO

- Para el 2006, la empresa muestra una pequeña utilidad, que refleja el repunte y la consolidación que tubo durante el 2006 en lo que a comercialización se refiere.
- Se procedió a realizar un aumento de capital lo que nos permitió finalizar el año con un capital suscrito de 1.000,00 US\$ (mil dólares US\$), esto con el fin de mejorar la imagen de la empresa ante entidades financieras y facilitar el trámite de prestamos y arrendamientos mercantiles.
- Se realizó la cesión del 5% de acciones por parte del Sr. Diego X. Cañizares al Sr. Diego G. Coronel, por su compromiso con la empresa, su total entrega y su invaluable aportación a todas la áreas.
- Las ventas totales obtenidas en el 2006 fueron:
 - Ventas locales gravadas con tarifa 12%: 137.026,62 US%
 - Ventas locales gravadas con tarifa 0%: 651.20 US%
 - Exportaciones netas: 417.765,62 US\$
 - Ingresos provenientes del exterior: 2.217,98 US\$
 - **TOTAL DE INGRESOS : 557.661,42 US%**



- Lo que ratifica un significativo crecimiento versus el año 2005.
- Como objetivo para 2007, está el reducir los costos mensuales y mantenerlos en el orden de los 40.000,00 US\$, para garantizar una utilidad mayor mensual.
- Adicional debemos mejorar el precio promedio y disminuir las bajas. Esto nos va a permitir incrementar la utilidad; primero al tener más flor para comercializar, puesto que la flor que este año se dio de baja, el próximo podría estarse vendiendo y segundo al vender mas flor, nuestro costo de producción baja, lo que nos permite tener una utilidad mayor sin necesidad de incrementar notablemente los precios de venta.

Quiero dejar expresa constancia de reconocimiento a la Junta General de Socios de Green Paradise Cía. Ltda. por la confianza y apoyo demostrado en todo momento a nuestra labor, lo cual nos ha estimulado para el cumplimiento de los objetivos trazados a inicios de año.

De igual manera mi agradecimiento a nuestros funcionarios, técnicos, personal administrativo y trabajadores, que con dedicación y cumplimiento han contribuido a llevar adelante el mejoramiento de los cultivos y a incrementar la producción y mantener controles adecuados, los que nos permitirá estar siempre a la vanguardia del sector floricultor del País.

Atentamente,

Diego Xavier Cañizares, Ing.

General Manager

GREEN PARADISE

av Amazonas 4080 y UNP Edif. Puerta del Sol

(593 2) 2782 195 2782 226 2782 003

mail: diegocanizares@greenparadise.com.ec