



**INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE GREEN PARADISE CIA. LTDA.,
PRESENTA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA,
DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2007**

Quito, 22 de abril de 2008

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., cúmpleme 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 2007, las mismas que estuvieron enfocadas a conseguir todas las metas y objetivos planteados para este año.

El siguiente informe consta de 5 partes las cuales detallo a continuación:

- 1.- Administración de los recursos
- 2.- Manejo de la producción
- 4.- Manejo comercial
- 5.- Manejo financiero

ADMINISTRACION DE LOS RECURSOS

- La administración de los recursos tuvo las siguientes reformas para el año 2007.
 - En lo que corresponde a la DIRECCION de la empresa, el Ing. Diego Cañizares se enfocará principalmente en el manejo presupuestal futuro de la empresa. Adicionalmente ha debido destinar especial atención al cumplimiento de la Ordenanza Municipal y la obtención del certificado FLOR ECUADOR, otorgado por EXPOFLORES.
 - El Ing. Pablo Carvajal mantiene su responsabilidad sobre el Departamento Financiero y Administrativo, con la continua cooperación de la Sra. Elizabeth Pazquel, quien se encarga de las requisiciones, control financiero y cobranzas. Para el control del



- personal, seguimos contando con la colaboración de la Sra. Yolanda Gómez.
- Como apoyo adicional, se contrató a la Sra. Luz Males, quien ya colaboró tiempo atrás con la Empresa, al realizar una pasantía con nosotros. La Sra. Males, se encargará de colaborar con la Sra. Gómez en el manejo de personal, IESS, horas extra, y otros asuntos relacionados, con el fin de reemplazarla (La Sra. Gómez saldrá con permiso de maternidad).
 - El Ing. Diego Coronel estará a cargo de la Producción, lo que implica manejo de Campo y Postcosecha. Adicionalmente estará a cargo de la capacitación y control del área Comercial.
 - El área de Mantenimiento de la finca, estará a cargo del Sr. Patricio Villareal, bajo el control y supervisión del Ing. Diego Cañizares, debido a la cooperación estrecha que debe existir, para el cumplimiento de la Ordenanza Municipal.
-
- Para el año 2007, se han mejorado las condiciones de los trabajadores, lo que nos ha permitido contar con la cantidad de personal necesario para el manejo operativo de la finca. En vista de esto, se ha logrado realizar una selección más exhaustiva del personal operativo, lo que nos ha ayudado a obtener rendimientos mas uniformes.
 - Hubo un incremento en la cantidad de operarios en campo, sin embargo el incremento ha sido mínimo en consideración al área sembrada.
 - El manejo de equipos de personal fijos a permitido mejorar los rendimientos y exigir un estándar a todos los trabajadores. Adicional se pudo contratar una persona que se haga cargo de mantenimiento de áreas no productivas, caminos y jardines.
 - Se mantiene el transporte y la alimentación como beneficios adicionales para los trabajadores. Se mejoró el servicio de alimentación al aumentar el presupuesto destinado para este rubro. Mantenemos el mismo proveedor en vista del buen servicio prestado.
 - 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.



- Mediante gestión del Gerente General, se logró obtener el servicio de internet banda ancha para la plantación, lo que finalmente nos permitió acceder a correo electrónico para todo el personal administrativo, mejorando así la comunicación interna y externa. Junto con el servicio de banda ancha, el proveedor nos instaló un canal de datos, que es el que permite la conexión entre la postcosecha y el departamento de ventas.
- Se ha mantenido la comunicación con las principales plantaciones del sector, (PIGANFLOR, CLARIVEL, FLORISOL y HILSEA) con el fin de frenar la rotación de personal.
- El manejo contable ha sido muy profesional con la Empresa A.I.E. La persona a cargo ha sido el Sr. Roberto Ordoñez, quien ha colaborado de manera muy cercana con la Empresa, presentando los reportes de manera puntual y cumpliendo con las obligaciones fiscales a tiempo, evitando así el pago de multas y problemas posteriores.
- La empresa mantuvo su apoyo a las labores sociales y deportivas en beneficio de sus trabajadores, se festejó el día de las madres y se realizó el campeonato interno de deportes.
- Manteniendo la tradición iniciada en el 2006, la Empresa realizó el viaje de fin de año, nuevamente el destino elegido fue la playa de Atacames. El objetivo fue fortalecer las relaciones entre los empleados operativos y administrativos y reafirmar ese espíritu de confianza y trabajo en equipo. El viaje una vez más fue un éxito, con una participación mayor de los trabajadores.
- Para el 2008 tenemos como objetivo administrativo tercerizar todo el departamento financiero. El objetivo de este cambio, es permitir que el Ing. Pablo Carvajal pueda tomar a cargo el área comercial y crear un departamento de comercialización para mover flor de terceras fincas. De esta manera crearemos una nueva fuente de ingresos para la Empresa.



MANEJO DE LA PRODUCCION

- El enfoque en la disminución de costos fue la principal preocupación dentro del área productiva. Se buscaron alternativas de fertilizantes y productos químicos que nos permitan disminuir los costos sin reducir la calidad de nuestro producto.
- El manejo cultural mediante siembra directa de esquejes, ha sido una muy buena alternativa para el uso de bromuro de metilo. Esto sumado a la reincorporación de maíz al suelo y un incremento en la densidad de siembra, nos ha permitido mejorar la productividad del suelo, en lo que a tallos por metro cuadrado se refiere.
- Se reestructuro la programación de siembras, en lugar de sembrar todo un bloque, se presupuestó el número de cajas a venderse por semana y de acuerdo a eso se calculó el número de camas necesarias para producir dicho número de cajas. De esta forma conseguimos una menor rotación de flor, y una disponibilidad permanente de todos los colores, con el fin de poder surtir las cajas adecuadamente.
- Se cerró el año con siete hectáreas y media sembradas, con el fin de aprovechar al máximo nuestra capacidad instalada, y dispersar los costos fijos de la Empresa.
- Para el 2008 nos planteamos los siguientes objetivos:
 - Automatizar las siete hectáreas y media que tenemos sembradas, para mejorar la uniformidad en la producción.
 - Obtener dos ciclos de cosecha por cada siembra. Esto nos permitirá reducir los costos de mano de obra y preparación de suelo a prácticamente la mitad.
 - Obtener una planta de mejor calidad, probando diferentes medios de propagación. De esta manera tendremos un mejor producto, más uniforme y plantas más resistentes.
 - Mejora los parámetros de producción con respecto a: desechos en campo y desechos en postcosecha; mayor producción de tallos largos; más y mejores bayas por tallo y mantener un producto uniforme, que nos permita ingresar a mercados más exigentes.



MANEJO COMERCIAL

- Nuevamente se reformó el área de ventas, siendo el Ing. Diego Coronel quien quedó a cargo, con el fin de capacitar correctamente a la nueva vendedora, y coordinar la producción y las ventas bajo una misma dirección.
- En el año 2007 la Empresa tuvo ventas por un valor de \$ 648,036.43 USD. mostrando un incremento del 22.66% VS el año pasado.
- El principal cambio fue la colaboración de la Srta. Miryam Veloz en el departamento de ventas. La Srta. Veloz, contaba con experiencia en la venta de flor, habiendo trabajado previamente en una plantación de rosas. Su contribución nos permitió vender la totalidad de nuestra producción, incluso en verano. Siendo un factor determinante para cumplir los objetivos de ventas del 2007.
- Se asistió a la feria WORLD FLORAL EXPO 2007 en Miami, en colaboración con la finca PIANGO FLOR, lo que nos permitió mejorar nuestra participación en la feria, fortaleciendo nuestra presencia en este mercado y mejorando la cartera de clientes al compartir contactos de ventas con PIANGO FLOR.
- Hemos logrado sanear nuestra cartera de clientes, manteniendo únicamente los clientes que pagan puntualmente. Se ha logrado recuperar un 85% de la cartera vencida, lo que nos ha permitido tener un flujo positivo y liquidez para cumplir con las obligaciones a proveedores.
- Otro cambio muy positivo ha sido la implementación de un software de manejo de ventas, que permite disminuir el trabajo de ventas, reduciendo a su vez la posibilidad de errores en la elaboración de facturas, pedidos, etc. Este programa nos da la facilidad de mantener conectados en línea a la postcosecha con el departamento de ventas.
- Se logró compilar la información de ventas dentro del sistema Profacil, lo que nos permitirá empezar a llevar estadísticas de las ventas, que a su vez nos ayudará a programar las siembras de cada variedad.



- Se lograron reducir las bajas en postcosecha, del 12% en el 2006 al 7% en el 2007, gracias a una mejor gestión de ventas. Otro parámetro que mejoró fue la disminución de la cantidad y por tanto de la venta de flor nacional, disminuyendo del 8% al 5%, valor que se planteó como objetivo del 2007.
- Como objetivos para el 2008 están:
 - Implementar totalmente el programa NXOS, que nos va a permitir emitir automáticamente, facturas, estados de cuenta, reportes de cuentas por pagar, etiquetas, etc. Esto no solo facilita el trabajo en ventas y cobranzas, sino que reduce la probabilidad de errores.
 - Alimentar de manera automática la disponibilidad de flor con cada ramo procesado, de esta manera podemos vender la flor inmediatamente procesada y mejorar la vida útil de la misma y por tanto la satisfacción del cliente.
 - Crear el departamento de comercialización de flor de terceras fincas, para crear una fuente de ingresos adicional para la Empresa.
 - Destinar recursos para la apertura de clientes en Europa. Es imperativo que busquemos la manera de exportar a mercados alternativos al americano, para disminuir el riesgo que este mercado significa para nosotros.
 - Consolidar nuestra asociación con terceras fincas que posean productos distintos de los nuestros, para mejorar el abanico de opciones que ofrecemos a nuestros clientes.

MANEJO FINANCIERO

- Para el 2007, la empresa muestra una utilidad de 17,615.03 USD, que nos demuestra un manejo eficiente de la producción y ventas.
- Se consiguió pagar el 90% de deudas a proveedores, lo que nos ha permitido cerrar el año con un saldo por pagar a proveedores de \$29,510.53 USD, que constituyen únicamente las compras del mes de diciembre. Esto adicionalmente ha mejorado nuestra imagen ante los proveedores, permitiéndonos acceder a mejores condiciones de precios y crédito.
- Los costos directos estuvieron dentro del presupuesto establecido, lo mismo ocurrió con los gastos administrativos y de ventas.



- Los activos totales de la empresa alcanzaron los \$553,231.94 USD, que nos significó un aumento versus los \$484,830,92 USD del año 2006. La compañía mantiene deudas con proveedores por \$29,510,53 USD y el pasivo alcanzó \$329,397.27 USD, siendo el 92% por préstamos de accionistas.
- Las ventas totales obtenidas en el 2006 fueron:
 - Ventas locales gravadas con tarifa 12%: \$256,729.90 USD
 - Ventas locales gravadas con tarifa 0%: \$1,987.00 USD
 - Exportaciones netas: \$425,319.53 USD
 - **TOTAL DE INGRESOS : \$684,036.43 USD**
- Lo que ratifica un crecimiento del 22.66% versus los \$557,661.42 USD de ventas del año 2006.
- Como objetivo para 2008, está el reducir los costos mensuales y mantenerlos en el orden de los 45.000,00 USD.
- Adicional debemos mejorar el precio promedio al llegar a clientes más exigentes, mediante un producto de mayor calidad.

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 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