

## INFORME ANUAL DE LA GERENCIA DE PLANTAS TECNICAS PLANTEC S.A. A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

En cumplimiento a lo establecido por la Ley de Compañías y a los Estatutos Sociales de PLANTAS TECNICAS PLANTEC S.A. presento a su conocimiento el respectivo informe de labores, en los que detallo las principales actividades que se desarrollaron durante el ejercicio correspondiente al Año 2014.

### SITUACION GENERAL

El año 2014 fue un año complicado para la floricultura ecuatoriana sobretudo en el último trimestre del año, debido a la fuerte crisis rusa que se originó a partir del conflicto armado de este país con Ucrania.

Como es de conocimiento general, aproximadamente el 90% de las exportaciones de rosa cortada de Ecuador tenía como país de destino a Rusia, por lo que el impacto en cada uno de nuestros clientes fue muy fuerte a nivel mercado por la caída del precio y decremento en sus clientes, lo que tuvo como consecuencia una recesión del sector.

La crisis mundial afectó al sector exportador de rosas cortadas de exportación dejando como resultado serios problemas en recuperación de cartera.

En lo concerniente a los costos de producción de este año, al igual que todos los años, se vieron incrementados en mano de obra (por la subida en el salario básico) así como en los principales insumos de producción como fertilizantes, químicos, bandejas de propagación, sustrato de coco y papel sustrato que utilizamos para nuestra área de producción de miniplantas.

### PRODUCCION Y VENTAS

En el 2014 se vendieron 3.872.949 plantas, nuestro principal destino fue Ecuador con el 56.41% del total de ventas, luego Colombia con el 42.26% y México y Guatemala tuvieron una mínima participación al final del año.

Aproximadamente el 95% de nuestras ventas en miniplantas fue de variedades representadas por Plantec es decir entre Kordes, Interplant, Delbard y Hazari.

Tuvimos una concentración de clientes en Ecuador entre los siguientes grupos: Denmar, Florecal, Flores Verdes, Solpacific y Hoja Verde.

En lo que se refiere a regalías, Ecuador superó los cinco millones de unidades y la concentración de clientes fue entre Denmar, Flotana, Bellarosa, Solpacific y Florecal.

El presupuesto de ventas de la empresa no se cumplió debido principalmente a la caída del mercado y problemas en flujo de nuestros clientes.

Las variedades más vendidas en Ecuador durante el año 2014 fueron:

Explorer (rojo)  
Limonada (verde)  
Mundial (blanco crema)  
Fusion (rosado)  
Brighton (amarillo)

En el área de ventas se manejó el presupuesto con 2 vendedores que cubrieron a todo el sector rosicultor ecuatoriano.

En cuanto a producción, el área de propagación se manejó con 3 ingenieros a cargo. Existe un Director de Producción encargado del manejo y supervisión de todos los procesos y un ingeniero que reporta al Director de Producción. Adicionalmente mantenemos un ingeniero adicional a cargo del área de plantas madres, que es nuestro insumo principal de producción.

Nuestros principales problemas en esta área fueron fitosanitarios, destacándose entre los más importantes la yema negra, mala aplicación de productos foliares, control sanitario y desinfección del equipo de trabajo.

## **ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD**

En la parte administrativa se realizó un cambio en el Departamento Contable y se contrató a un nuevo Contador quien ha formado un nuevo equipo de trabajo. Se unificó la posición de compras de la empresa con la de regalías y se incorporó un refuerzo al área de Finanzas de la empresa. Se continúa utilizando el sistema Venture con buenos resultados.

En contabilidad, se cumple con todas las Normas de Contabilidad Existentes.

## **DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL**

De acuerdo tanto a lo estipulado en los Estatutos de la Constitución de la Compañía como las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, la gerencia ha cumplido con todas las resoluciones de la Junta de Socios.

## OBJETIVOS PARA EL 2015

Dentro de los objetivos para el año 2015 está el cumplimiento del presupuesto de ventas con 3.500.000 de unidades de miniplantas y 7'000.000 de unidades en regalías.

En este año se continuará trabajando en el exterior cubriendo los mercados de México, Argentina, Brasil y Guatemala para incrementar las ventas en terceros países.

Los objetivos que nos hemos planteado para este año son:

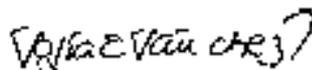
- Cumplir con el presupuesto de ventas 2015
- Aumentar nuestra participación de mercado en los países arriba indicados.

A nivel de nuestras áreas de producción, los principales objetivos son:

- Mayor comunicación con el personal
- Implementación de un nuevo sistema automatizado de producción para tener un mayor control de los datos de la propagación.
- Levantamiento de información de los procesos críticos
- Eficiencia y seguimiento en el control de riesgos
- Mayor control en la parte de procesos y mano de obra

El presente informe queda a disposición de los señores socios. Ante cualquier inquietud respecto al mismo, estoy a su disposición para aclararla.

Atentamente



Sofía Sánchez  
Gerente General