



INFORME DE PRESIDENCIA

A LOS SOCIOS:

Dando cumplimiento al Art. N° 263, numeral cuatro de la Ley de Compañías, esta administración se permite someter a consideración de los señores Miembros del Directorio y de la Junta General de Socios, el Informe de los principales resultados y actividades realizadas por la empresa Géneros Ecuatorianos Ecuagenera Cía. Ltda. Durante el ejercicio económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2011.

El ambiente político de nuestro país durante el ejercicio económico 2011 estuvo enmarcado en un ambiente de estabilidad política, sin embargo debemos hacer memoria en lo referente a la economía mundial que se halla en una etapa de crisis a largo plazo. Debido a que en un gran porcentaje la compañía se halla ligada con los mercados internacionales ha tenido que rediseñar la estrategia comercial y productiva a fin de buscar alternativas que nos permita mantenernos como empresa en marcha. El comercio exterior experimenta restricciones en sus operaciones como resultados de la incertidumbre y especulación de las medidas macro-económicas que adoptan las naciones.

Ante los desafíos que hoy se presentan como efectos de la consolidación y globalización de los mercados, esta empresa ha intensificado su proceso de planeación estratégica con un enfoque hacia la calidad total, servicio al cliente y postventa, como valor agregado al producto, a través de estrategias de negocio que nos permita mantenernos en el mercado y crecer en forma racional y sostenible.

Una de las estrategias de esta administración fue la consecución de un crédito otorgado por la CFN, lo cual nos ha permitido incrementar la productividad, diversificar nuestro producto tanto a nivel nacional como en mercados internacionales, con el consecuente incremento de fuentes de trabajo.



CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2011.

De conformidad a los objetivos propuestos por la Junta General al iniciar este período, estos se han cumplido conforme explico a continuación.

A).- AREA DE REPRODUCCION

- 1. Mejoramiento de la capacidad de reproducción de plantas en laboratorio.**
Hemos dado importancia a este aspecto debido a las exigencias del mercado tanto local como mundial. Podemos decir que hemos mejorado ostensiblemente nuestra capacidad de reproducción de plantas tanto de la ya existentes como de especies o variedades nuevas.
- 2. Implementar un plan de reproducción in-Vitro en armonía con las existencias físicas del área de cultivo y la demanda del mercado.**
Nuestra capacidad de reproducción en el laboratorio es actualmente de alrededor de 400.000 plantas por año, Esta actividad se la realiza preferentemente en especies con menor población en nuestros invernaderos y también en función de los requerimientos del mercado nacional e internacional.
- 3. Reproducción de nuevas variedades descubiertas en la plantación.**
Estamos dando importancia a la reproducción de nuestras propias variedades descubiertas como producto de investigación por los técnicos de nuestras plantaciones.
- 4. Reproducción de variedades híbridas importadas.**
Este un rubro que merece nuestra atención debido a que cada vez conseguimos nuevas variedades que son de muy buena aceptación en el mercado.

B).- AREA DE CULTIVO

- 5. Adecuar nuevos espacios con las mejores condiciones para cultivo de cada especie.**



Ha sido necesario incrementar invernaderos para mejorar las condiciones para ciertas especies. Hemos aumentado este año nuevas áreas para el cultivo en aproximadamente unos 2000 m²

6. Mantener en funcionamiento lo procesos de control de inventarios para un apropiado manejo de existencias en función de las necesidades del mercado.

Hemos implementado normas que nos permite mantener un control de inventarios en cantidades y ubicación, lo que a su vez nos permite ajustar nuestra producción a las necesidades del mercado a más de facilitar el despacho de plantas.

7. Mantener claramente identificadas la ubicación de plantas según sus condiciones de cultivo.

Esta ha sido otra de las necesidades urgentes en el pasado que se ha puesto en práctica en este año con excelentes resultados. Podemos decir que esta experiencia ha sido muy alentadora en cuanto a resultados pues las nuevas experiencias nos permiten ver como muchas de las especies crecen en mejores condiciones que antes.

8. Proveer técnicas para riego y fertilización acordes a las necesidades de cada especie de planta, dependiendo de su ubicación en los invernaderos.

Lo expresado en el párrafo anterior ha servido también para mejorar nuestros métodos de riego y fertilización, adaptados a las condiciones de cada uno de los invernaderos y de las especies cultivadas en ellos.

9. Mejorar la tecnología en cuanto a la utilización de insumos biológicos en reemplazo de los químicos en el control de bacterias y hongos.

En armonía con nuestros principios de preservación del medio ambiente, siempre estamos preocupados en encontrar las mejores condiciones de cultivo, procurando el mínimo uso posible de insumos químicos. También en este campo podemos hablar de resultados halagadores.

10. Preparar técnicamente al personal y asignarles un área específica para especializarlos en el cuidado de ciertas plantas.

El lograr este objetivo ha sido altamente beneficioso para la empresa. Podemos contar con personal que cada vez se especializa en el cultivo de ciertas especies y el hecho de que son responsables por el manejo de ciertas áreas en particular, hace que se vuelvan más eficaces en el desempeño de sus funciones.



C).- AREA DE VENTAS

11. Crear un área física en la provincia del Pichincha para atender este mercado

Al existir un segmento del mercado en esta región del país que no estaba siendo atendido oportunamente por la empresa, se vio la necesidad de contar con una área tanto para cultivo como para comercialización de plantas. Fue así como se adquirió un inmueble el mismo que ha sido debidamente acondicionado y en la actualidad se encuentra prestando sus servicios con excelentes resultados tanto en el campo del cultivo como de la comercialización.

12. Posicionamiento en el mercado nacional mediante la participación en ferias, exhibiciones y más eventos que nos permitan ampliar nuestra base de clientes en el país.

Durante el año se ha participado en ferias, conferencias y en general en exposiciones en diversos lugares del país. De esta manera hemos procurado mantenernos en contacto con nuestros clientes a nivel nacional a más de mostrar nuestra presencia permanente en el campo del cultivo y preservación de plantas ornamentales del Ecuador.

13. Mejorar nuestro nivel de exportaciones incrementando nuestra participación en exhibiciones internacionales.

Estamos procurando ampliar nuestro abanico de oportunidades de participación en exposiciones a nivel internacional. Para ello se ha realizado nuevos contactos con organizaciones de orquídeología de diversos países a efectos de lograr nuestra participación en nuevas ferias. Esto ya fue posible en parte durante el año 2011, pero esperamos mejorarlo en el este nuevo año.

14. Mantener actualizado y mejorado nuestro sitio en la red (pagina Web).

Nuestra imagen ante el mundo es nuestro sitio en la red, de allí que permanentemente nos hallamos empeñados en mantenerla actualizada, especialmente en temas como: nuevas especies, eventos científicos, investigaciones, turismo ecológico.



D).- VISITAS A LA PLANTACION Y TURISMO ECOLOGICO.

15. Desarrollar un programa para organizar más eficazmente las visitas a los diferentes centros de cultivo de la empresa.

Debido a que la afluencia de visitantes a nuestros centros de cultivo se incrementa, hemos desarrollado actividades para favorecer estas visitas, especialmente en lo que respecta a la adecuación de áreas de visita como a la capacitación del personal que realiza la actividad del guía. Está en mente la elaboración de una guía de visita a invernaderos y más centros de cultivo.

16. Organizar tours para atender los requerimientos de turistas del extranjero.

Parte cada vez mas importante de nuestra actividad es la realización de tours en áreas de producción natural de plantas ornamentales nativas de Ecuador. Esto precisa tener bien informados a nuestros potenciales clientes con posibles programas de visitas con sus correspondientes costos.

17. Adquisición de medios de transporte propios de la empresa para facilitar los tours con nuestros visitantes.

Para el cumplimiento del objetivo anterior se vio la necesidad de adquirir dos vehículos para realizar los tours. Estos se encuentran ya prestando sus servicios y ello ha favorecido notoriamente esta actividad.

18. Capacitación de un equipo de guías calificados para realizar los programas de turismo ecológico.

En la actualidad la empresa cuenta con un equipo especializado y bien entrenado de guías quienes no solamente deben conocer los lugares físicos sino, además, las especies de plantas que en ellas se pueden encontrar.

19. Crear las facilidades en nuestras áreas de reserva natural para las visitas de turistas.

Este es un interés de la empresa ya que es necesario convertir las áreas naturales protegidas por Ecuagenera en verdaderos centros de turismo ecológico y recreación no solo para extranjeros sino incluso para el turista nacional. Este proyecto se ha iniciado pero aún queda mucho por hacer para su total desarrollo.

20. Mantener una base de posibles proveedores de hospedaje en el país para ofrecer las facilidades requeridas por los turistas.



Cada vez vamos logrando ampliar nuestra base de proveedores de hospedaje a lo largo del país. Esto nos permite también realizar alianzas estratégicas, especialmente cuando se trata de organizar eventos de carácter científico.

E).- AREA ADMINISTRATIVA, FINANCIERA Y DE RECURSOS HUMANOS

21. Implementación de sistemas administrativos eficaces y ágiles.

Es interés de la empresa mantener sistemas modernos de administración para garantizar un manejo ágil y moderno en nuestras actividades. Estamos capacitando a nuestro personal para que pronto estemos preparados para poder implementar sistemas de calidad a efectos de lograr una certificación ISO en este campo.

22. Revisión y control de cumplimiento del Orgánico Funcional de la empresa.

Se ha rediseñado el reglamento interno de la empresa en base a las reformas realizadas en el Estatuto General de la misma. En él se establece con claridad la distribución de funciones por cada uno de los cargos. Adicionalmente se trabaja en mantener actualizado un orgánico funcional para garantizar el funcionamiento en todas las áreas de la empresa.

23. Mantener al personal motivado y con buenas relaciones interpersonales.

Es una tradición de la empresa, desde tiempo atrás, procurar momentos de integración del personal en los que se procura dar las pautas de un verdadero desarrollo personal, sustentado en principios y valores, en armonía con normas morales, éticas y especialmente espirituales, con profundo respeto a los credos religiosos. Esta actividad se la realiza a diario, dedicando unos minutos al inicio de cada jornada de trabajo. Eventualmente se contrata también a profesionales cuando se precisa de temas específicos.

24. Implementar sistemas contables ágiles que generen información oportuna y precisa para la toma de decisiones a nivel gerencial.

Estamos logrando que nuestros procesos contables sean cada vez más eficientes, de tal manera que se conviertan en una fuente de información oportuna y precisa para la toma de decisiones en los niveles directivos. Podemos decir que hemos logrado un gran avance en este campo. Fruto de ello es este informe cuya parte final se dedicará precisamente a un análisis general de la situación económica y financiera de la empresa.



25. Disminucion de Gastos

En el área financiera se fijo como objetivo la disminución y/o control de los gastos, tomando como política que austeridad no es sinónimo de eficiencia administrativa.

26. Cumplimiento con organismos de control

La empresa dentro de su responsabilidad social y por legislación ha cumplido estrictamente con sus deberes en lo referente a pago de impuestos, contribuciones, obligación con el Seguro Social, Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Municipalidad y demás organismos.

F).- PROMOCION Y PUBLICIDAD

27. Fortalecimiento de la Imagen Corporativa mediante la difusión oportuna y apropiada de las actividades que desarrolla la empresa.

Se ha utilizado como estrategia la difusión de folletos informativos con diversos aspectos de las actividades que la empresa realiza. Se ha logrado interesar a varios medios de comunicación para que presenten reportajes de interés que cubren nuestras áreas de trabajo.

Pongo a consideración de los Socios, Directores y demás organismos de control pertinentes el presente informe, es mi recomendación que los respectivos Estados Financieros sean aprobados.

Es importante destacar el apoyo incondicional y oportuno de los organismos de control, jefaturas y personal de apoyo que día a día contribuyen para el crecimiento de esta empresa.

Atentamente,

Sr. Jose V. Portilla Andrade,
PRESIDENTE EJECUTIVO

GENEROS ECUATORIANOS
ECUAGENERA CIA. LTDA.
GUALACEO
CUENCA - ECUADOR