



Ecuagenera Cía. Ltda.
PO Box 01-01-1110
Cuenca, Ecuador

Telephone: 593-7-2255237
Fax: 593-7-2255236
www.ecuagenera.com

Gualaceo 1 de Marzo de 2006

**Señores
Junta General de Accionistas de ECUAGENERA Cia. Ltda.
Presentes**

Con mi consideración:

De conformidad a las disposiciones legales me permito, en mi calidad de Presidente Ejecutivo de la empresa, presentar mi *Informe Anual* correspondiente al período económico Enero – Diciembre 2005.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO.

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.- Utilización de nuevos sustratos como medio de cultivo.

Hemos logrado ir experimentando con nuevos medios de cultivo para la reproducción de plantas y para ello contamos con personal especializado en el tema. Los resultados han sido muy alentadores. Cada vez conseguimos reducir la tasa de mortalidad de las nuevas plantas que salen del laboratorio.

3.- Implementación de áreas de adaptación y crecimiento acorde a las necesidades de cada especie.

Se han realizado mejoras en el área física tanto en los espacios para adaptación como para el crecimiento de las nuevas plántulas, lo que se ha logrado exitosamente.

4.- 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.

5.- 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.

6.- 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

7.- Adquisición de una nueva área de cultivo en la costa ecuatoriana para especies de clima calido.

Ha sido una necesidad sentida desde tiempo atrás el de contar con un centro de cultivo en la costa ecuatoriana tanto para mejorar la calidad de plantas de clima tropical como para atender con mas facilidad las necesidades del creciente mercado en esa zona del país. Se realizo la adquisición de un local y luego de haberlo adecuado apropiadamente se encuentra ya funcionando con muy buenos resultados.

8.- Incrementar en un 5 % la cantidad de plantas en lo invernaderos.

Este objetivo se ha cumplido utilizando diversas técnicas como: reubicación de plantas a ambientes mas apropiados según su especie y sus condiciones de cultivo, nuevas técnicas de riego y control fitosanitario, mejoramiento de sustratos, entre otros.

9.- 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

10.-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. Este es un aspecto que aun requiere ser mejorado

11.- 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.

12.- 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.

13.- Implementar la utilización de nuevos insumos o sustratos para una siembra cada vez más exitosa.

Contamos con personal técnico que permanentemente se encuentra realizando experimentaciones para mejorar este aspecto. Podemos decir que este campo de acción ha sido especialmente exitoso, aunque siempre habrá la opción de mejorar.

14.- 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.

15.- 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

16.- Crear un área física en la provincia del Guayas para atender el mercado de plantas de clima calido.

Al existir un segmento del mercado en la región costanera 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 de clima tropical. 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.

17.- 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.

18.- 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 orquideología de diversos países a efectos de lograr nuestra participación en nuevas ferias. Esto ya fue posible en parte durante el año 2005, pero esperamos mejorarlo en el este nuevo año.

19.- Ejercer el debido control para que exista un contacto permanente con nuestros clientes mediante el uso apropiado y oportuno de la comunicación a través del correo electrónico.

El medio de comunicación más utilizado para el contacto con nuestros clientes es el correo electrónico. Por ello procuramos que nuestra comunicación sea ágil y oportuna. Contamos con personas especializadas en este campo, sobre todo en lo que hace referencia al manejo del idioma Inglés.

20.- 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.

21.- 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.

22.- Organizar tours para atender los requerimientos de turistas del extranjero.

Parte cada vez más 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.

23.- 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.

24.- 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.

25.- 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.

26.- 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

27.- 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 par poder implementar sistemas de calidad a efectos de lograr una certificación ISO en este campo.

28.- 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.

29.- 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.

30.- 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 mas 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 dedicara precisamente a un análisis general de la situación económica y financiera de la empresa.

F).- PROMOCION Y PUBLICIDAD

31.- 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.

32.- Promocionar un plan de visitas a nuestras instalaciones.

Uno de nuestros objetivos es el de promocionar en el país y en el exterior la visita a nuestras instalaciones. Dentro de este proyecto se esta diseñando la impresión de folletos informativos para generalizar su conocimiento. Parte de ello se ha logrado con la publicación de postres y documentales con fotos de orquídeas y plantas disponibles al público en nuestras instalaciones, especialmente en la ciudad de Guayaquil.

33.-Promover, organizar y ejecutar la “Primera Conferencia Mundial de Orquídeas de los Andes”.

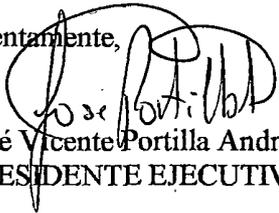
Sin temor a equivocarnos podemos decir que la actividad mas importante de nuestra empresa en el año 2006 ha sido la realización de la “Primera Conferencia Mundial de Orquídeas de los Andes”.- Este evento concitó el interés de científicos y productores de todo el mundo. La prensa nacional y algunas publicaciones internacionales cubrieron este evento y dedicaron importantes espacios para su posterior información. Esto permitió reforzar muy fuertemente la imagen nacional e internacional de Ecuagenera.

El Informe de Comisario podrán los miembros de la Junta encontrar un análisis pormenorizado de la situación Económica y Financiera de la empresa, lo cual podrá ser un instrumento válido para la toma de decisiones en el manejo de la empresa.

En cuanto al destino de las utilidades, personalmente me permito recomendar que en su totalidad (100 %) sean destinadas al rubro de reservas, con lo que podremos mantener recursos para el incremento de nuestra capacidad operativa.

Es cuanto puedo informar, esperando que sea la Junta General de socios la que pueda tomar las mejores decisiones en beneficio de la marcha de la empresa.

Atentamente,



José Vicente Portilla Andrade
PRESIDENTE EJECUTIVO

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL.

La administración de la empresa ha estado vigilante para dar cumplimiento cabal a las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas de la empresa, conforme se establece en el informe de cumplimiento de objetivos anteriormente expuesto.

SITUACION FINANCIERA

La situación financiera de la empresa se presenta en los Estados Financieros que se adjuntan, de los mismos que es posible obtener la siguiente información comparativa:

Análisis Comparativo de los Estados de Situación Financiera de los dos últimos periodos contables

	AÑO 2004	AÑO 2005	DIFERENCIA	%
ACTIVO	258.929,21	332.572,53	74.643,32	28,44
ACTIVO CORRIENTE	161.935,96	153.704,06	- 8.231,90	-5,35
ACTIVO FIJO	96.993,25	178.868,47	81.875,22	84,41
PASIVO	104.329,32	139.515,38	35.186,06	33,73
PASIVO CORRIENTE	29.707,57	19.680,11	10.108,46	-33,75
PASIVO DE LARGO PLA .	74.621,75	119.835,27	45.213,52	60,59
PASIVO DIFERIDO				

Análisis Comparativo del Estado de Resultados

	AÑO 2004	AÑO 2005	DIFERENCIA	%
INGRESOS	345.819,17	442.632,42	96.813,25	28,00
EGRESOS	321.858,54	404.175,16	82.316,62	25,58
UTILIDAD NETA	23.960,63	38.457,26	14.487,63	60,50
UTILIDAD GRAVABLE	20.366,53	32.688,67	12.322,14	60,50