

INFORME GERENCIAL DE LA EMPRESA PROTEAS DEL ECUADOR S.A. CORRESPONDIENTE AL TRIMESTRE OCTUBRE - DICIEMBRE DEL 2006.

INTRODUCCIÓN

Todo en la vida es aprendizaje y en sector florícola el mismo es continuo debido a lo fluctuante del mercado, esto ha determinado que el departamento de Producción realice un giro total en el manejo del cultivo considerando volcar toda la producción al segundo semestre del próximo año debido a los precios apetecibles y rentables que se pueden obtener.

El Departamento de ventas durante el año 2006 ha realizado los contactos comerciales necesarios y ha efectuado las coordinaciones con los clientes para atender sus pedidos durante el año 2007 buscando los mejores precios y los mercados más estables para la flor. La tendencia actual es enviar contenedores a Holanda para subasta únicamente en los meses de Julio a Octubre, mientras que el resto del año trabajar con los pedidos fijos y un contenedor mensual a Japón.

La productividad de la empresa no solo se refiere al aumento en el número de tallos, si no que atañe a todos y cada una de las actividades de la organización, dirigidos tanto a sus clientes como a si misma. Por ello esta Gerencia ha dado mucha importancia a la modificación de actitudes negativas en los individuos, lo cual disminuirá en buena parte los conflictos que surgen entre ellos y, por tanto, se logrará un mejor ambiente organizacional, además de una gran disposición para el trabajo.

La Gestión empresarial actual esta orientada a afianzar el crecimiento y desarrollo de Proteas del Ecuador y de sus integrantes para lo que estamos empeñados en encontrar la capacidad de mentalizar nuevas realidades y lanzarnos a construirlas considerando como norte la Visión, tal es el caso de haber incursionado en una Bioconversión de desechos de Proteas en Proteína para la alimentación humana cuyo potencial se verá en los próximos años.

CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE ACTAS DE DIRECTORIO

- **Que se reitera la decisión adoptada en la sesión anterior, sobre la obligación que tiene el Gerente de incorporar en los respectivos Informes de la Gestión Gerencial, de manera clara y precisa, lo referente al cumplimiento de todas las resoluciones adoptadas por el Directorio en la sesión precedente anterior.**

- Se esta dando cumplimiento.

- **Que a sugerencia del Crnl. Nelson Echeverría la Gerencia tenga en cuenta que, para evitar incumplimientos en la ejecución presupuestaria, se debe observar una adecuada planificación en la que se considere no solo los precios si no también una adecuada programación en la producción.**

Se esta programando el pinche drástico y semidrástico en la plantación.

- **Que se asume conocimiento de la Proyección Presupuestaria 9 + 3 (Forescat), en base a la cual se deberá cerrar el ejercicio económico 2006.**

No se puede concretar la ejecución del Forecast.

- **Que a propuesta del Crnl. Nelson Echeverría, la Gerencia arbitre, con la Que se deberá partir de la premisa de lograr 26 tallos útiles por planta, para su comercialización.**

Se dispuso al Técnico de Campo tome todas las precauciones para que realice el respectivo manejo a la plantación para poder obtener los 26 tallos útiles por planta.

- **Que se suspenda la Partida de Gastos de Viajes al Exterior, por \$11.000,00**

Se procede a la suspensión del la partida gastos de viajes incrementándose una utilidad de \$11.000,00 en la pro forma Presupuestaria.

- **Que se reajusten los valores consignados como retribución de la Gerencia y de la Presidencia, considerando el valor de \$2.000,00 mensuales como Honorarios Profesionales y de \$700,00, como Dietas respectivamente, para el año 2007.**

Se procede al reajuste de las Dietas del señor Gerente a \$ 2.000,00 más IVA del cuál se realiza los descuentos respectivos de Impuestos, mientras que las del señor Presidente es de \$700,00 netos a recibir.

Que la Gerencia adopté acciones y decisiones de efectivos ahorros, por advertirse en la propuesta presupuestaria altos gastos administrativos.

Se esta economizando los gastos administrativos a lo máximo ya que estos son gastos fijos y depende del volumen de ventas para poder bajar estos gastos.

Que sobre los incrementos salariales, corresponderá a la Presidencia Ejecutiva de la Corporación emitir las respectivas instrucciones, en su momento y dentro de las políticas corporativas instrucciones, en su momento y dentro de las políticas corporativas sobre esta materia.

Se esta esperando la respuesta de la Matriz, a la propuesta enviada para proceder con las políticas salariales del personal.

El directorio asume conocimiento del Informe del Comisario y dispone que la Gerencia presente, hasta el 30 de noviembre del año en curso, un plan de acción para superar y corregir las observaciones señaladas en el informe anterior y en el presente.

Con fecha 24 de noviembre del 2006 se emite el Plan de acción a la Gerencia Agroindustrial para su aprobación.

GESTION DEL PROCESO DE PRODUCCION

La plantación en este cuarto trimestre se ha mantenido con lo presupuestado para este trimestre, con el debido manejo del pinché, fertilización y un control oportuno de plagas y enfermedades. En este trimestre se continua con la programación de la producción para el próximo año especialmente para el segundo semestre en donde la demanda es muy buena acompañada de buenos precios.

En el área de riego se ha venido manejando de acuerdo a lecturas de tensiometros entre 5 y 15 centibares) y la fertilización se ha incrementado para solucionar el problema de tallos torcidos. Foliarmente se ha venido aplicando bioestimulantes y calcio, así como quelatos de cobre, zinc y boro mejorando así la producción y color del tallo.

En el mes de Noviembre se comenzó a realizar un pinché semidrástico con el fin de estabilizar la producción además se dio un tratamiento preventivo para el Heladas.

El control de malezas se continúa con la aplicación de herbicidas logrando así tener un control adecuado de las mismas en el cultivo.

GESTION DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION

En los meses de Octubre y Noviembre del año 2006 las ventas fijas se incrementaron considerablemente, logrando tener un promedio semanal de 50 000 tallos semanales aproximadamente. Esto se mantuvo hasta la segunda semana de Diciembre donde se concluyo con las ventas de flor para Navidad.

Se envió un contenedor mensual con un promedio de 45000 tallos en cada uno de ellos al cliente Green Wings de Japón. Y se conoce que el cliente esta ~~mu~~ satisfecho con nuestra calidad.

En el cuarto trimestre del año 2006 se vendieron 717.949 tallos a un precio promedio de 0.23 centavos de Dólar.

GESTION DEL PROCESO DE ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS.

Para poder mejorar las condiciones de trabajo se construyo un nuevo comedor y vestidores para reemplazar a los que se estaban utilizando en el área de Postcosecha, la misma que fue ampliada para obtener un mejor rendimiento en este tipo de trabajo. Fue mejorada el área de acceso y maniobra de vehículos para la carga de nuestro producto.

Se ha continuado con la capacitación del personal de trabajadores en los aspectos de autoestima, motivación para el trabajo y vida familiar.

Al momento el personal administrativo y operativo cuenta con un comedor adecuado para el expendio y consumo de alimentos, el mismo que es utilizado como aula de capacitación y reuniones de trabajo.



GUSTAVO REYES L
GERENTE GENERAL
PROTEAS DEL ECUADOR