EPELDATOS S.A.

Guayaquil, 20 de Abril del 2001

Señor
VICENTE MAWYIN MACIAS
PRESIDENTE DE EPELDATOS S.A.
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por su digno intermedio me es grato poner en conocimiento de la Junta General de Accionistas el informe de actividades realizadas en el ejercicio económico comprendido entre el 04/04/2000 al 31/12/2000, el mismo que comprende los siguientes temas:

1. – **CONFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA.-** Como es de vuestro conocimiento en el mes de marzo del año 2000 la comercialización del banano venia atravesando por una serie de problemas de orden legal en el cumplimiento del pago del precio oficial y nuestro principal comprador Reybanpac en la semana 16 nos notifico con la suspensión de compra de la fruta por no podernos pagar el precio oficial vigente, ante esta situación nos reunimos cerca de cincuenta productores de banano de la Zonas de Quevedo y La Mana, con el propósito de formar nuestra propia compañía comercializadora de nuestra producción, por logística e imposibilidad de manejar eficientemente la compañía que estábamos formando solamente aceptamos el ingreso de 35 productores tanto de La Mana como de Quevedo, la premura del tiempo nos obligo a comprar una compañía ya constituida y es Así como adquirimos esta compañía llamada Epeldatos S.A. la misma que paso legalmente a nuestro poder el día 16 de Abril del 2000, el día 17 se nombraron los directivos de la misma y estos nombramientos recayó en la persona del Sr. Vicente Mawyin Macias en calidad de Presidente y el Suscrito en calidad de Gerente General, por facilidad de trabajo y resolución unánime de ustedes tanto el Sr. Presidente como yo, nos trasladamos todas las semanas a Quevedo para realizar ciertas actividades de la compañía, tales como entrega de cupos y dinero que les envía el comprador de la fruta.
El día 20 de Abril del 2000 nos constituimos en una Junta General Extraordinaria de Accionistas donde resolvimos que Epeldatos realice únicamente las actividades indicadas en él ARTICULO TERCERO, cláusula I que dice "la actividad mercantil como comisionista, intermediaria, mandataria, mandante, agente y representante de personas naturales y/o jurídicas nacionales y extranjeras" por esta actividad cada uno de nosotros nos comprometimos a aportar los valores correspondientes para cubrir los gastos de administración, los gastos de exportación, el pago de tasas y contribuciones a Corpecuador, Corpei, I.C.C. 8%, etc, originalmente se fijo un descuento de 5 centavos de dólar en la caja 208 y seis centavos de dólar en la caja 22XU, en caso de faltar fondos para cubrir todos estos gastos se autorizo que se aumente el descuento en un centavo de dólar mas por caja, así también se acordó que se devuelva cualquier valor sobrante de esta aportación en proporción a las cajas embarcadas por cada uno de nosotros, Epeldatos por ser una empresa recién formada y no tener patrimonio necesario para obtener en el sector financiero del país las garantías exigidas por el Ministerio de Agricultura, nos vimos en el caso de que a titulo personal tanto el Sr. Presidente como mi persona presentar garantías personales por valor de CINCUENTA MIL DOLARES AMERICANOS.
En el plano administrativo adquiramos el equipo de computo necesario y contratamos el personal mínimo necesario para el desarrollo de nuestras actividades, tanto el Sr. Presidente como mi persona renunciamos a cobrar valor alguno por los servicios que prestamos a la compañía, de ahí que tengamos una administración sumamente económica.

2.- **FORTALECIMIENTO DE LA COMPAÑÍA.-** Mi mayor anhelo y labor se centro en la consolidación de nuestra compañía, meta que me ha sido muy difícil alcanzarla por la complejidad y diversidad de caracteres de quienes conformamos la compañía, a muchos de nosotros todavía nos cuesta aceptar el cambio de manejar nuestros intereses a través de una compañía y seguimos prefiriendo el manejo de tipo familiar tradicional de seguir vendiendo

11 JUN 2001
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
GUAYAQUIL

nuestra producción al mejor postor de momento, la falta de decisión y unificación de criterios de los asociados a creado un ambiente de incertidumbre en la empresa, por la experiencia vivida en este primer año de la compañía , creo que es un error pensar solamente en el precio de venta de la caja de banano y no darle la importancia del caso a otros factores como seguridad de pago, regularidad de venta en el año, beneficios que podemos alcanzar en la compra de volúmenes de insumos para banano, etc.

Mientras no superemos nuestros problemas internos creo que va a ser muy difícil que podamos proyectarnos en el mediano y largo plazo, la comercialización de banano es una actividad de alto riesgo que requiere el criterio unificado de todos nosotros, cualquier persona que este frente a la empresa y sea responsable, mientras no sienta el respaldo necesario de todos no creo que realice una mejor labor que la realizada hasta la presente fecha.

En el corto plazo de vida que tiene Epeldatos hemos alcanzado cierta presencia y respetabilidad en el negocio bananero, y nuestra presencia es preocupación de muchos competidores pero al interior nuestro nada de esto valorizamos, hemos logrado que las casas distribuidoras de insumos se interesen en nosotros que nos ofrezcan ciertos beneficios que individualmente no ofrecen, tenemos ofertas de poder importar directamente nuestros insumos y con ello bajar significativamente nuestros costos de producción, pero hace falta al interior de la compañía el respaldo de todos.

Es hora de que cada uno de nosotros meditemos y nos demos cuenta los beneficios y logros que podemos obtener cumpliendo fielmente con los compromisos que adquirimos, mientras no exista una unificación de criterios y cumplimiento de compromisos adquiridos creo que mas próxima esta nuestra desintegración antes que la consolidación de la empresa, lo cual seria muy perjudicial para todos nosotros

3.- **COMERCIALIZACION.**- Si bien la comercialización de la fruta es responsabilidad de cada uno de nosotros, por ser los productores-exportadores socios de Epeldatos, nuestra empresa a tramitado el envío de fruta a Peet Comercial en la siguientes cantidades:

Cajas Embarcadas

Tipo 208	Tipo 22XU
3.344.639	2.111.556

Como ustedes pueden apreciar son cifras estimables que nos dan presencia y nos hacen respetables dentro del medio bananero, nuestro precio promedio de venta fue de $2.05 la caja y el precio promedio de otras compañías fue de $2.08, existe una pequeña diferencia, la misma que para nosotros se ha traducido en tranquilidad de venta de nuestra fruta durante las 52 semanas del año. tenemos la seguridad de cobrar el valor de nuestra fruta a las 72 horas de terminado el embarque a mas de esto tenemos un beneficio que no se puede medir económicamente pero que en el mediano plazo nos dará los frutos del caso, una compañía con presencia y respetabilidad por la cantidad y calidad de fruta que entregamos a nuestro comprador, como no disponemos de ninguna marca con pleno conocimiento y aprobación de ustedes firmamos un contrato de prestación de marcas con el Sr. Segundo Wong Mayorga dueño de las marcas que estamos embarcando, por el uso de las mismas estamos pagando un royalties establecido en el contrato respectivo, también hemos tenido que contratar con las empresas del Grupo Wong el aprovisionamiento de cartón y materiales y servicios de estibada de las cajas en los puertos de embarque, por todos estos rubros hemos pactado un pago de USA$ 1.47 en la caja 22XU y USA$ 1.06 en la caja 208.

También incursionamos en el campo de la comercialización de los insumos agrícolas. Pero en una forma muy Especial, cada uno de nosotros somos los compradores directos de los productos, Epeldatos solamente garantiza el pago de estas compras mediante la retención de valores en la liquidación de entrega de fondos de Peet Comercial a cada uno de nosotros, bajo este sistema hemos conseguido que las casas comerciales hagan un mayor descuento a los que normalmente venían ofreciendo que los precio sean iguales tanto para los grandes como para los pequeños productores, traducido en cifras nuestra intervención significo un 6% menos en el precio de los insumos, existe un mayor interese delas casas comerciales por atendernos darnos preliminarios promociones, etc, esta intervención

11 JUL 2007
REGISTRO DE SOCIEDADES
GUAYAQUIL

nuestra le ha significado un beneficio al accionistas que con menores precios de los insumos tiende a bajar sus costos de producción, Epeldatos por esta gestión no se ha marginado ningún valor para beneficio suyo.

4.- **RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO.-** Adjunto Estados Financieros a fin de que sean analizados por cada uno de ustedes, en cumplimiento a resoluciones tomabas en la Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 20 de Abril del 2000, el excedente de los descuentos realizados para cubrir los diferentes gastos y pagos de impuestos y tasas esta a disposición de ustedes para que lo retiren de caja cuando ustedes lo crean conveniente.

Atentamente

CESAR MADRID JACOME
GERENTE EPELDATOS.

EPELDATOS S.A.

11 JUN. 2001

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE
SOCIEDADES
GUAYAQUIL