



Guayaquil Marzo 15, 2013.

Estimado Sr,

Juan Eljuri Anton

Presidente de Ecuacocoa C.A.

Cúmpleme entregar a Ud. Y por su intermedio a La Junta de Accionistas de Ecuacocoa C.A, el Informe de Labores de La gerencia General de Ecuacocoa, por el año 2012.

El año 2012, concluimos un ciclo adicional de negocios para Ecuacocoa S.A.

La compañía registró ventas netas por un total de \$12, 235,149, lo que constituye una reducción de \$8,256.536, que significa el 40% en relación con las ventas del año 2011 que totalizaron \$20,491.685. Dichas ventas se descomponen así:

Chocolatería:

La ventas de chocolatería totalizaron \$2'488.883, lo que significó un aumento de \$110.000 en relación a las ventas de este rubro del año 2011, que totalizaron \$2'378862.

A pesar de las dificultades surgidas por nuestra extrema iliquidez, que nos obligó a ejercer un estricto control de gastos e inversiones en promociones y mercadeo de los productos de chocolatería, logramos superar el total de ventas del año precedente.

Semielaborados de Cacao:

En el rubro de Semielaborados, la situación fue muy distinta.

Las ventas totalizaron \$9'658.462, que comparadas a las del año 2011, que fueron de \$18'050.329, representan una reducción del 50%.

Este negocio depende mucho del Capital de Operación disponible. Además depende de las variaciones del mercado y por tanto, de los precios internacionales del cacao en grano y de los ratios con los que se fijan los precios de los semielaborados, a saber, la manteca, el licor, el polvo y la torta de cacao, que se regulan referencialmente por el Mercado Internacional.

Para nuestros productos, es decir los de origen Ecuador, dichos precios y ratios están regulados por la Bolsa Internacional del Cacao de New York.



El Ecuador tiene muchas veces premio por la calidad de su cacao en grano, pero los productos semielaborados, son genéricos en cuanto a la manteca de cacao y se rigen por los mismos ratios de todos los productos de cacao a nivel mundial. La torta y el polvo tienen un precio mejor pero solo en el mercado de Sudamérica y Europa, donde es apreciada la calidad por el sabor. Lamentablemente, estos mercados no son de volúmenes y tenemos obligadamente que ir a vender a otros mercados, que se rigen por precios y ratios de La Bolsa Internacional de Cacao.

El año 2011 se vio, en el mercado internacional, un fenómeno antes nunca visto. El precio de la manteca de cacao bajó a menos de 1 ratio contra el Mercado de New York, y la torta y polvo superaron algunas ocasiones los 2 ratios contra el mismo mercado. Esta situación cambió drásticamente en el 2012. A partir de Enero comenzamos a experimentar una drástica reducción de los ratios del polvo y torta, pero los ratios de manteca no subieron en la misma proporción sino en un 50% hasta fines de año. Esta situación causó una total distorsión de los costos y por lo tanto de los márgenes de todos los productores de semielaborados a nivel mundial. La mayoría de las industrias de semielaborados, a nivel mundial, experimentaron pérdidas operativas durante el año 2012, y Ecuacocoa no podía ser la excepción.

Al sumarle los costos operativos y financieros, más los impuestos anticipados no reembolsables, que el SRI nos obliga a cancelar por el período anterior (como porcentaje de las ventas que en dicho año pasaron los 20 millones), la pérdida total se hace cuantiosa.

Los costos y gastos administrativos y de venta tuvieron una considerable reducción, pero lo que no pudimos reducir fueron los gastos financieros, especialmente los de los préstamos que heredó nuestra administración y que se hicieron para financiar los resultados negativos constantes de administraciones anteriores.

A pesar de esto, si se compara el año 2012 con el 2011, nuestra administración logró reducir todos los préstamos locales, (los de los Bancos Bolivariano y Produbanco), a cero, pero tuvimos que recurrir a empresas locales y a una compañía del Grupo, para descontar facturas y tener capital de operación suficiente para poder continuar nuestras operaciones.

A partir del segundo semestre se decidió reducir estas operaciones al mínimo y logramos cancelar más de la mitad de ellas, con la consigna de obtener créditos frescos de una compañía quiteña del Grupo, dedicada al mismo fin, pero estos créditos llegaron recién en Octubre, y fueron por un monto ínfimo, (\$300.000,00), lo que fue una ayuda muy pequeña para las necesidades de Ecuacocoa que, como ustedes saben, necesita de ventas en semielaborados anuales de por encima de \$15 millones de dólares, para poder así llegar a su punto de equilibrio, el cual es alto porque tiene que poner en funcionamiento una fábrica, cuyo costo es superior a los 10 millones de dólares, pero además tiene que generar suficientes márgenes de venta, para servir su abultada deuda cuyo origen, como lo mencioné anteriormente, se remonta a las anteriores administraciones, previo a nuestra entrada en el 2008.

Nos hemos alargado mucho en explicar la situación de los semielaborados, pero para Ecuacocoa, una buena operación de semielaborados es vital.

Sus volúmenes en ventas, capacidad y costo de la maquinaria representan más del 80% del negocio de Ecuacocoa, por lo tanto, un buen manejo y funcionamiento de los semielaborados



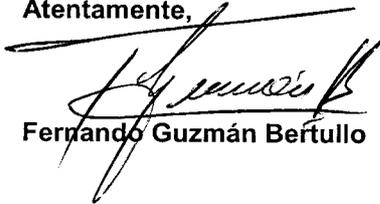
es esencial para la rentabilidad de la Empresa, y espero ver que en las próximos períodos se apoye y comprenda esta parte esencial del negocio, que es primordial para generar los márgenes que los accionistas esperan.

Forman parte de este Informe los Balances y Anexos debidamente Auditados externamente por la compañía MREMOORES, Cia. Ltda, correspondientes al periodo del año 2012.

Los informes del Comisario deben ser presentados por aparte, entendido que el de MREMOORES Cia. Ltda., está por presentarse una vez que al momento está terminada dicha auditoría.

Finalmente debe entenderse como parte integrante de este Informe, mi renuncia presentada con fecha Marzo 15 del 2013.

Atentamente,



Fernando Guzmán Bertullo