

**INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA
COMPAÑÍA CORPORACION CODAN Cia. Ltda.
EJERCICIO ECONOMICO 2016**

Abril, 2017

Situación General País

En el 2016 el Ecuador vivió un año bastante particular, inició con una perspectiva cero crecimiento de la economía; por un lado, habían voceros oficiales que hablaban de que el país crecería en algo más del 1,5% así como pronunciamientos de organismos internacionales que proyectaban un decrecimiento del orden del 2%.

El precio del petróleo siguió jugando un rol fundamental en la economía nacional, a pesar de que las proyecciones para el año no eran alentadoras debido a la tendencia a la baja que había experimentado el precio del barril durante el 2015: el precio de arranque del año 2015 fue de USD 41.40 por barril y terminó en USD 26.84 por barril para diciembre de ese año. Las peores predicciones se cumplían para los primeros meses del 2016 en los que el valor del barril de petróleo se estabilizaba alrededor de los USD 22, marcando recién en marzo del 2016 su recuperación que dio un importante salto en los meses siguientes terminando el año en alrededor de USD 39 por barril.

Lamentablemente el 16 de abril de 2016 el Ecuador vivió una tragedia con el terremoto en la provincia de Manabí, mismo que generó cerca de 800 fallecidos, una destrucción enorme en las zonas afectadas y una inseguridad que se mantuvo permanente durante varios meses por las continuas réplicas, no todas leves, que siguieron sintiéndose en todo el país. La destrucción causada por el terremoto fue estimada por Gobierno Nacional en varios miles de millones de dólares. Se creó un "Impuesto Solidario" que comprendió una contribución económica equivalente a "de 1 a 6 días de remuneración" a todos los trabajadores del país, se definió una contribución sobre el patrimonio de las personas naturales y otra sobre la utilidad de las empresas, y finalmente se incrementó el IVA al 14%.

En lo relativo al comercio exterior, el no desmantelamiento de las salvaguardias como se había definido el año anterior cuando se implementó la medida sumó para el enfriamiento del comercio exterior; hubo una caída muy importante de las importaciones y una menor de las exportaciones con lo que la balanza comercial al final del año paso de USD -2,05 MM en 2015 a un saldo positivo de USD 1.16 MM, en 2016. Evidentemente desde el punto de vista estrictamente fiscal este resultado fue muy positivo, no así si lo miramos con el lente de la actividad económica.

SITUACION DE LA EMPRESA

El 2016 continuó la tendencia de crecimiento de los últimos años y particularmente marcó un salto muy importante en los resultados de la Corporación Codan; la decisión de nuestro principal cliente de comprarnos localmente una serie de productos de nuestra principal representada DuPont hizo que nuestro nivel de actividad incremente significativamente pero más que eso que nuestros ingresos se multipliquen de forma muy importante.

Siempre teniendo presente la visión estratégica de la compañía, en este año se hicieron acercamientos con varias empresas multinacionales para estudiar la posibilidad de representarlos en el Ecuador; entre ellas se cuentan la firma holandesa DSM, la americana DOW, la chilena Tagler y la americana Sensient. Hacia el mes de agosto se llegó a un acuerdo con la firma Tagler para manejar la importación y distribución exclusiva de sus productos en el Ecuador; con esto queremos entrar a un segmento de cárnicos que no atendíamos. Con la firma DSM se logró firmar el mes de marzo 2017 un acuerdo de representación para la distribución de sus complejos vitamínicos y otros productos para complementar las líneas de productos de DuPont. Las negociaciones con DOW quedaron en stand-by para más adelante.

Como consecuencia del crecimiento experimentado por la empresa, y la necesidad de fortalecer la atención y servicio a nuestro cliente, como vía de diferenciación frente a la competencia y parte de la estrategia de crecimiento, se definió como prioritario para 2017 la estructuración de dos nuevas áreas administrativas, el área de Planificación y Comercio Exterior con el objetivo de disminuir al mínimo el problema de desabastecimiento y atrasos en las entregas a los clientes, y la otra el área de Servicio al Cliente con la finalidad de mejorar la logística y mantener una estadística actualizada de los problemas de entregas y quejas de clientes con la finalidad de tomar de las acciones correctivas necesarias. Estas dos áreas se han creado con personal de la empresa y personal nuevo de soporte.

Ventas

Es muy interesante ver que las ventas totales en el Ecuador, tanto las directas de Codan, como la importaciones directas, tiene un crecimiento del 7,22%, pasando de USD 7,05 M a USD 7.56 M. Se puede ver el gran salto que se tiene en las ventas locales que crecen casi un 83%, que como se ha indicado, crecen a costa de la caída de las importaciones directas de clientes que caen en un 58%.

Cumplimiento de presupuesto.

Del análisis comparativo se determina que hay familias en las que se superan los presupuestos y otras que se quedan cortas. Las familias exitosas de este año son Hidrocoloides, Sistemas, Food Protection y Specialty Proteins. Es de especial interés y satisfacción el crecimiento que ha tenido el segmento de Mix Alimentos, particularmente de productos que se han destinado a os

programas de desayuno escolar patrocinados por el Gobierno; en cuanto a las familias perdedoras tenemos las familias de Cultivos y Fibras.

Resulta importante indicar que la participación en el portafolio comercial de la línea "mix alimentos" ha venido creciendo y posicionándose y a la fecha varios clientes ya nos buscan para la venta de mezclas listas, en particular para los contratos con el Estado para el desayuno escolar.

Financiero

Los intereses pagados en 2016 fueron de USD 48.9 que representa algo más del 1% de las ventas.

En los rubros de gastos, vemos que el total acumulado pasa de USD 1.125K a USD 1.546K, es decir hay un incremento del 38%, correspondiente a incrementos en todas las áreas atadas al crecimiento general que hemos experimentado en la empresa; es importante anotar que el porcentaje de los costos en todos los casos disminuye respecto al año anterior indicando una mejor eficiencia en el manejo general de costos.

Importante mencionar que la deuda con instituciones financieras pasó de USD 202.141 en enero 2016 a USD 53.666 en diciembre del mismo año.

Los indicadores financieros básicos demuestran un estado saludable de las finanzas de la empresa lo cual nos da una gran tranquilidad para enfrentar los retos que se nos presentan en este año 2017 que como veíamos inicialmente está también lleno de interrogantes macroeconómicos y políticos. Como ejemplos. El índice de liquidez (AC/PC) es de 1.44, y la prueba ácida es de 1.02.

Para el presupuesto 2017 hemos partido de la realidad experimentada en los últimos meses del año anterior incorporando por un lado la información sobre nuevos desarrollos y crecimiento esperado por los clientes, y por otro, la presión de crecimiento de ventas en el Ecuador que ejerce DuPont en base a lineamientos de crecimiento regional y global.

Estos primeros meses del año han sido muy positivos y esperamos que a pesar de las circunstancias "normales" de nuestro mercado, poder seguir creciendo en penetración así como en participación de mercado con nuevos productos y clientes.

Agradezco a la Presidencia por su apoyo, y a los accionistas por su confianza en la gestión realizada.

Sinceramente


Santiago Jijón
Gerente General