

INFORME DE ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA CORPORACIÓN CODAN CIA LTDA EJERCICIO ECONOMICO 2017

12, ABRIL 2018

Entorno Macroeconómico

A diferencia del año precedente, el 2017 arrancó y se mantuvo como un año donde la actividad política y la lucha por el poder fue el eje conductor. El país concurrió a las urnas en una primera vuelta para elegir a su nuevo binomio presidencial para el periodo 2017-2021. Con unos resultados muy apretados y con el cuestionamiento del binomio perdedor que acusó de que se cometió un fraude electoral, el binomio Moreno – Glas, del mismo partido del presidente saliente, fue eventualmente nominado como ganador.

En lo económico, la expectativa abierta por el nuevo Presidente al inicio de su Gobierno al fomentar y llamar a mesas de diálogo a diferentes sectores sociales y productivos del país, se desvaneció. No se tomaron medidas para incentivar la producción y el comercio y más bien se recurrió nuevamente a medidas arancelarias, imponiendo nuevas barreras a las importaciones y recurriendo a más endeudamiento externo.

SITUACION DE LA EMPRESA

El 2017 fue un año bastante atípico para la Corporación, hemos visto un comportamiento muy conservador de nuestros clientes reflejado por una tasa de transformación de proyectos a productos de percha muy reducida en comparación con años anteriores, más aun, la cantidad de desarrollos y proyectos nuevos también se vio reducida en varios de nuestros principales clientes que decidieron enfocarse en el afianzamiento en el mercado de sus productos regulares a lanzar nuevos proyectos al mercado. Casos particulares de esto tenemos en clientes como Toni, Parmalat, Grupo moderna, entre otros. Probablemente el cliente más activo desde el punto de vista de desarrollos fue Corpabe/el Ordeño con varias iniciativas pero sin un foco específico lo cual nos exigió mucho tiempo de desarrollo y pocas concreciones.

Por otro parte, el año resultó interesante porque se llegaron a firmar acuerdos de cooperación con firmas con las que habíamos tenido algún acercamiento en busca

de incrementar nuestra línea de representaciones, es así como se consiguió firmar acuerdos de distribución con la chilena Tagler en el sector cárnico, la holandesa DSM en vitaminas y premezclas nutracéuticas, y finalmente con la colombiana HRA, fabricantes de químicos para panificación y elaboración de bebidas.

Se realizaron contactos y avanzaron negociaciones con la firma americana con Ingredion, proveedora de almidones y derivados del maíz, y con la también americana ARMCO, proveedora de proteína láctea y vegetal de fuentes no tradicionales.

En el área administrativa el equipo que se reorganizó a principios del año se vio rebasado por la necesidad de hacer incrementos de personal debido a la mayor actividad de la empresa es así como se decidió incorporar para finales del año a una persona adicional para el área de planificación y comercio exterior y se definió la necesidad de dos incorporaciones adicionales, una en ventas y otra en investigación y desarrollo.

Finalmente, Codan ha venido atendiendo y apoyando las necesidades de soporte técnico de DeliNatura en relación al sus nuevos desarrollos los cuales se perfilan como proyectos exitosos con desarrollos innovadores en el mercado local y con posibilidades de exportación.

VENTAS

El 2017 las ventas tuvieron un crecimiento pequeño del orden del 1.7% respecto al año precedente, situación que la explicamos por dos vertientes, la primera es que el sector alimenticio reacciona normalmente más lentamente a la situación general de la economía nacional que el resto de sectores industriales, y que recién ahora se empieza a ver el impacto de la situación de reducción de actividad económica a nivel nacional, y por otro lado, el extraordinario crecimiento que se tuvo el año 2016 respecto al año precedente hacía muy difícil mantener un crecimiento importante para el nuevo año. Pero al mismo tiempo, es llamativo que hay un incremento del 2% en el margen de contribución en la venta de los productos, cuyo impacto en la utilidad bruta es muy significativo que sumado a una reducción porcentual en el total de costos y gastos, dieron como resultado un crecimiento en la rentabilidad del negocio (utilidad del ejercicio) del orden del 17.5%

Los cuadros y tablas siguientes muestran el comportamiento al alza que han tenido las ventas y rentabilidad de Corporación Codan en los últimos 4 años.

Dentro del portafolio comercial de Codan no ha habido cambios significativos a aquel de los dos últimos años, el principal cliente por el volumen de facturación, nuevamente este año es la empresa Tonicorp miembro del Grupo Multinacional Arca Continental (USD 2.9 M), seguido y guardando una distancia considerable por Nestlé, Parmalat , el Grupo mexicano Bimbo con su empresa local Tiosa, y finalmente la empresa Reybampac como los más importantes.

FINANCIERO

El cuadro siguiente presenta un comparativo de los principales números de Codan en 2017 comparados con aquellos del 2016.

Como veíamos al referirnos a las ventas, a consecuencia del crecimiento de las mismas que mejora en USD 99.000 con un mejor Margen Bruto que pasa de un 31% a un 33% lo que significa un incremento en USD 169.516, esto se traduce en una mejor situación financiera.

La caída en “ingresos por comisiones” se debe a la migración que se tuvieron estos dos últimos años de ventas indent (importación directa de los clientes) a ventas locales que evidentemente generan más facturación y rentabilidad al negocio.

El gasto total del año tuvo, un crecimiento equivalente al 5%, principalmente afectado por el aumento en las áreas Administrativa y Financiera por la incorporación de una persona adicional al departamento y “otros gastos”

CONCLUSIONES Y PROYECCIONES

Este 2018 es una año especial para nuestra organización, estamos cumpliendo nuestros primeros 50 años y ese hito, no solo que lo vamos a celebrar a lo grande sino que nos plantea un enorme reto.

Hemos declarado al 2015 como el año de **la INNOVACIÓN**; en todas las áreas de la empresa estamos buscando y desarrollando ideas innovadoras, tanto en productos como en procesos; en el área financiera y contable ya hemos desarrollado un proyecto que nos está significando ahorro de tiempo y materiales en procedimientos; las otras áreas seguirán ese ejemplo en sus diversos frentes.

Hemos destinado más recursos para nuestra área de investigación y desarrollo con la inclusión de nuevos personal buscando nuevamente innovar en el desarrollo de productos exitosos; conjuntamente con nuestro Presidente estamos muy enfocados en la creación de productos funcionales con marca propia y mezclas para clientes,

que utilizando todas las potencialidades de nuestros insumos y conocimiento, den como resultado productos ganadores.

Como parte de este año tan especial, vamos a organizar diversos eventos, en primer lugar estamos organizando un seminario multi-industrias con nuestro proveedor principal DuPont al que invitaremos a todos nuestros clientes y algunas autoridades relacionadas al sector de la industria de alimentos para el mes de junio. Pensamos contar con más de 120 asistentes entre personal técnico y administrativo de las empresas invitadas.

Por otro lado, estamos avanzando en la concreción de acuerdos comerciales con nuevos proveedores para incrementar el portafolio complementándolo y buscando sinergias con los productos actuales para ofrecer variedad y valor para nuestros clientes.

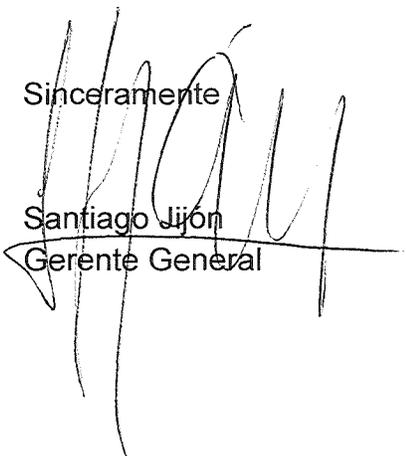
Esperamos que las decisiones tomadas por el gobierno en el tema económico y recientemente anunciadas den una cierta confianza a inversionistas y productores de tal manera que veamos un resurgir de la actividad económica en nuestro país; lamentablemente la insistencia en medidas de control arancelario no ayudan a hacer más competitiva a la industria nacional en el entorno internacional; varias empresas clientes nuestros tienen proyectos de exportación en marcha o han trabajado para abrirse mercados regionales, si las condiciones de competitividad no son las adecuadas, esos proyectos pueden verse afectados negativamente. Como mencionábamos al inicio, el sector alimenticio tiene una resiliencia particular y responde de una forma especial a los cambios económicos, amortiguando de alguna manera las variaciones de la macroeconomía.

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

Sinceramente

Santiago Jijón

Gerente General

A large, stylized handwritten signature in black ink, which appears to be 'Santiago Jijón', is written over the typed name and title. The signature is fluid and somewhat abstract, with long, sweeping strokes.