

# INFORME DE LABORES DE GERENCIA DE CORPORACION CODAN A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Abril 2019

## 1. Entorno Macroeconómico

El Presidente Lenin Moreno en su política de hacer un viraje en la economía nacional, tomó ciertas medidas y marcó ciertos hitos, como la búsqueda de acercamiento a los organismos internacionales de crédito, (Fondo Monetario Internacional Banco Mundial, BID Y CAF) y buscó la negociación de acuerdos comerciales binacionales (Estados Unidos, Bloque Asia-Pacífico, entre otros.

Por otro lado, los enormes requerimientos de fondos nuevamente fueron satisfechos con créditos conseguidos de nuestro mayor acreedor actual, la República Popular China.

En el campo de economía interna, se tomaron importantes y duras medidas que buscaban mejorar los ingresos de la caja fiscal, como el incremento de los precios de los combustibles y paralelamente se lanzó el nuevo Reglamento a la Ley de fomento Productivo.

### Comercio Exterior

En cuanto a la balanza comercial (Exp. FOB – Import. CIF), el déficit anual se incrementó a un valor negativo de 514 MUSD.

Las exportaciones tuvieron un importante crecimiento del orden del 13%, similar al del año anterior, llegando en 2018 a 21.606 MM USD donde los principales sectores exportadores fueron el petróleo que representó un 32% de las exportaciones y tuvo un crecimiento del orden del 27% (empujado básicamente por el incremento de precios ya que la producción ha tenido un pequeño descenso). Las exportaciones tradicionales no petroleras tuvieron un modesto crecimiento del 5%, siendo el rubro de mayor impacto el del camarón, que por segundo año supera a las exportaciones de banano. Entre las exportaciones no tradicionales, el rubro más importante es el de las flores, que lamentablemente cae un 3,4%.



En el segmento de las exportaciones industrializadas no tradicionales los enlatados de pescado son los más importantes, presentando un impresionante crecimiento del 35%, luego de que el año anterior ya habían crecido un 34%.

En el sector de las importaciones, el crecimiento experimentado en el 2018 fue del 15.9%, algo menor respecto al crecimiento del año previo que fue del 22.5%, llegando en 2018 a USD 23.193 MM USD. Los principales grupos de importaciones son los bienes de consumo que representaron el 22,6%, los Combustibles y lubricantes con un 19.4% y las materias primas con 34% y los bienes de capital un 23%; en estos dos últimos segmentos, las importaciones fueron para la industria nacional.

Como observación importante, los ingresos por exportaciones de petróleo siguen siendo la columna vertebral de la economía nacional representando el 40% de todas las exportaciones y sumando un total de 8.802 MM USD.

Finalmente, el PIB anual se ubicó alrededor de 109.4 MM USD, un pobre crecimiento del 1.1% respecto al año 2017. La inflación anual fue de 0.27% (Fuente: BCE)

### **Proyecciones 2019**

De acuerdo al Econ. Richard Martínez, Ministro de Economía y Finanzas, todas las lecturas son a que 2019 va a ser un año "complicado". "El 2019 será un año de consolidación, de una transición económica de un modelo de economía de estado-dependiente a un modelo donde la actividad privada sea el motor de la economía"

Las estimaciones de crecimiento del PIB para este año son muy bajas, ubicándose en 1,4%.

## **2. La empresa**

### **2018: Nuestros primeros 50 años**

El 2018 fue un año muy especial para Corporación Codan, año jubilar con la celebración del 50 aniversario de la creación de la empresa allá en 1978 por nuestro querido y recordad Pedro Vorbeck.

Organizamos el evento comercial al que llamamos "**Innovación en el Sector alimenticio: Un mundo de oportunidades**" en el que participaron con interesantes ponencias varios expertos nacionales y extranjeros en distintos sectores de la industria alimenticia; contamos con la activa presencia de los más altos



representantes de DuPont-Danisco de la Región quienes reconocieron el trabajo y gestión de Corporación Codan como su socio comercial de tantos años en Ecuador. Así mismo, contamos con la participación de más de 20 empresas locales con sus stands de productos. La asistencia de más de 150 altos ejecutivos y técnicos de las principales empresas nacionales selló el éxito del evento.

### **Visión de la Empresa**

Habíamos definido el 2018 como el **año de la innovación** en la empresa; pusimos mucho énfasis en transmitir a todo nuestro equipo la necesidad de buscar y diseñar maneras de ser más eficientes y competitivos así como de cuestionar para crear nuevas formas de generación de negocios.

Las áreas de Investigación y Desarrollo, Comercial, Contraloría y Finanzas y Comercio Exterior propusieron diversos proyectos para generar productos a ofrecer a los clientes, disminuir costos, mejorar y agilizar procesos, disminuir el consumo de papel, entre otros. Con reuniones periódicas de seguimiento evidenciamos que en todos los frentes se consiguieron logros muy interesantes validando la capacidad creativa y compromiso de nuestros ejecutivos.

En el mes de noviembre decidimos proceder con la contratación de un nuevo sistema de manejo administrativo de la empresa (ERP); habíamos venido trabajando desde hace más de 10 años con el sistema Sybertec desarrollado por un técnico local que consideramos cumplió su ciclo. El nuevo sistema de la firma SAFI, empresa con más de 25 años en el mercado,

### **Compras y Ventas**

Los cuadros siguientes muestran la evolución en los tres últimos años de las compras de Ecuador a nuestro principal proveedor. Puede observarse que en las columnas de Codan hay una importante caída de compras en 2018 y paralelamente en la columna de Toni hay un importante salto hacia arriba; eso está reflejando la migración de compras locales a indent de este cliente en el 2018 como explicábamos arriba.

En el campo comercial, el año pasado estuvo marcado por la decisión de nuestro principal cliente, ARCA Continental-Toni Corp, de migrar sus compras locales a importación directa lo cual significó un muy importante giro del negocio de Codan. En definitiva se puede decir que a consecuencia de esa decisión del cliente la "actividad" de Codan disminuyó de manera significativa, bajando compras, ventas, cartera y margen.

Por otro lado, hubo negocios nuevos que surgieron y se concretaron, que de alguna manera compensaron la caída arriba indicada.

Las ventas locales de Codan en 2018 fueron de USD 4.7 millones de dólares, que comparado con el año anterior presentan una caída de USD 1,4 millones que corresponden básicamente a las ventas no realizadas a Toni por migración.

### **Participación de Cartera por clientes 2017 y Rentabilidad por Cliente y Producto**

El siguiente cuadro presenta el listado de nuestros principales clientes a quienes hemos facturado el 80% de nuestra facturación local; llama la atención la importancia del cliente Tonicorp en la cartera total a pesar de que por el proceso de migración compró localmente hasta el mes de julio de 2018, con preocupación ya decíamos en el informe del año anterior el riesgo que implicaba la gran dependencia comercial con un solo cliente.

Si se hace el análisis de los productos, en el acumulado, los estabilizantes mantienen la prioridad, sin embargo, son esos justamente los productos que salen de la cartera de venta local y pasan a indent ya que son productos consumidos por Tonicorp.

Debo comentar que en el 2018 la venta de productos para el Programa de Alimentación Escolar (PAE), que el año 2017 fue significativo, para el 2018 se vio afectado por la caída de recursos del Estado y problemas de cumplimiento de pago a sus proveedores.

### **4.- Financiero**

El efecto del movimiento de ventas arriba indicado afectó a los resultados de Codan debido al menor margen de contribución de las ventas indent vs. las ventas locales.

El costo de ventas disminuye significativamente por lo que la rentabilidad bruta se mantiene en proporciones similares para los dos años.

La estructura de costos se ha mantenido similar, siempre en relación al volumen de ventas.

Los indicadores financieros, solvencia y de rentabilidad son positivos lo que demuestra que la salud financiera de la empresa es favorable, a pesar de haber pasado un año económicamente complicado.

### **Conclusiones y Proyecciones**

Vivimos en un país donde cada año es diferente y tiene sus particularidades. La inestabilidad en el comportamiento económico y político que se mantiene año tras año hace que continuamente estemos "repensando" la forma de hacer negocios y optimizar los recursos de las empresas.

Hemos arrancado este año decididos a enfrentarlo con energía e innovación, buscando alternativas de mercado con la inclusión e impulso de nuevas líneas de negocio y nuevas representaciones con las que queremos crecer para recuperar y superar los niveles de facturación de los años anteriores. Seguimos apoyando a nuestra área de Investigación y Desarrollo, en la que tenemos mucha confianza para dar forma a nuevas ideas así como a la generación de iniciativas que se traduzcan en productos ganadores para nuestros clientes.

Termino agradeciendo a la Presidencia y a los accionistas por su confianza en la gestión realizada.



Sinceramente  
Santiago Jijón  
Gerente General