

Sangolquí, 11 de Abril del 2014

Junta General de Accionistas de Ecopacific,

Reciban un cordial saludo. El pasado 2013 fue un año donde muchos sueños se hicieron realidad. Lo resumo como el año de la consolidación de la estrategia.

El Talento Humano de Ecopacific ha cumplido los objetivos dispuestos por la Junta General de Accionistas.

1.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

1.1.- CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES

En esta administración se dio cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reglamentarias y a las resoluciones emitidas en las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias.

1.2.- ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

El principal logro administrativo de Ecopacific en 2013 fue el haber plasmado por escrito la estrategia de la empresa. Esto nos permitirá a toda la organización caminar juntos hacia un mismo destino. El destino dispuesto por la Junta de Accionistas. En este sentido se inició la difusión y promoción de la estrategia a toda la organización.

La empresa vivió cambios radicales en cuanto a la relación familia-empresa de los accionistas. Estos cambios permitirán a la empresa una mejor administración sujeta a la eficiencia lo cual se traducirá en buscar la longevidad de Ecopacific. En este sentido se inició el proceso de protocolo familiar el cual se espera culminarlo en 2014.

Hubo un cambio positivo en cuanto al estilo de liderazgo del Gerente General, esto provocó un completo giro en la calidad del clima laboral y la eficiencia en el talento humano.

Se realizó una nueva estructura organizacional donde se pensó en el talento humano existente y en nuevos cargos con el fin de hacer frente de forma idónea al cumplimiento de la estrategia durante los próximos 2 años. Se hizo por primera vez una estructura salarial con brechas en la compañía que se espera garantice el cumplimiento de la estrategia. Se definió los primeros indicadores de desempeño gerenciales para medir el cumplimiento de la estrategia con esto se dio inicio al fomento de la cultura de "Meritocracia", "medición" y de "resultados" a través de indicadores de desempeño.

Se obtuvo operaciones financieras de crédito de capital de trabajo con el Produbanco para garantizar el flujo y cumplimiento del presupuesto aprobado por la Junta de Accionistas. Se respetó el porcentaje de apalancamiento financiero autorizado por la Junta de Accionistas. Nuestra calificación ante las instituciones financieras es de primer nivel, esto nos permitirá acceder a créditos de inversión para el próximo año. También se inició con el proceso legal de compra del terreno adyacente que dispuso la Junta de Accionistas.

En cuanto a la estrategia comercial se diversificó el portafolio lanzando al mercado el primer y único aguacate listo y maduro de supermercado en Ecuador con marca Hortilisto, el cual está teniendo una excelente rotación. Se consiguió un importante cupo para proveer de granadilla al granel a Corporación Favorita. Se innovó con éxito desarrollando el primer y único banano calidad exportación expendido para tienda en unidades en nuestra propia caja y madurado con tecnología norteamericana. Se desarrolló 4 nuevos jugos los cuales se iniciarán a comercializar en el 2014.

Conseguimos por tercera vez ser elegidos en el 2013 como los Mejores Proveedores de Corporación Favorita. Además tuvimos una calificación "A" como proveedor de Mega Santa María. En relación al proyecto innovador de Frutas Dhoy se desarrolló el negocio de forma mesurada para tratar de desarrollar el *know how* de este nuevo negocio. Se comprobó que es un negocio que su rentabilidad está directamente relacionada a la eficiencia de la dilución del costo fijo. Para el 2014 se enfocará en trabajar este negocio con alta eficiencia. Cerramos el 2013 con 500 clientes activos.

Se definió la estrategia de marketing en cuanto a diferenciar las marcas de néctares y puros. Para el 2014 se hará el lanzamiento de las dos marcas. Las cuales están fortalecidas con un diseño distintivos y con nuevo envase para el puro.

Se incursionó en Supermaxi con manzanas orgánicas y peras orgánicas con marca Ecolove, sin embargo no tuvieron éxito, se abortó el proyecto. Finalmente, en el tema comercial se realizó el video institucional de Ecopacific.

Se inició el proceso de certificación de BPM de la planta Sangolquí y se incrementó la capacidad de guardar naranja congelada.

Se definió la legalización del cambio de dirección de la empresa y se procedió al aumento de capital dispuesto por la Junta de Accionistas.

Planta Matriz: Km 2 ½ vía Sangolquí-Amaguaña, Parque Industrial El Carmen, (Sector Gasolinera El Oso), Sangolquí

Centro de Acopio: Calle Carlos Solórzano y Av. Reales Tamarindos, junto a Multiservicios, Portoviejo

Telefax: (02)2094115

Email: info@ecopacific.com.ec

www.ecopacific.com.ec

2.- ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

2.1.- Laborales

La empresa ha dado fiel cumplimiento a todas y cada una de las disposiciones del Ministerio de Trabajo y se ha cumplido así con todas las obligaciones sociales y patronales, manteniéndonos al día con nuestros empleados en lo que concierne a las obligaciones patronales. Cerramos el 2013 con un total de 173 plazas y otorgamos un total de 1,781.821,76 en salarios y beneficios al valioso colaborador.

2.2.- Legales y Tributarios

De igual manera se ha trabajado para que la empresa cumpla en los plazos fijados todas las obligaciones de carácter tributario con la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Municipio de Sangolquí y todos los permisos de funcionamiento que implica nuestra actividad empresarial. Durante el 2013 generamos \$ 467.273,72 en impuestos totales al fisco. Adicional se tienen al día en el IEPI los registros de nuestras marcas.

3.- ASPECTOS ECONOMICOS-FINANCIEROS

3.1.- SITUACION FINANCIERA

La situación financiera de Ecopacific es muy saludable, nuestro flujo permite afrontar el capital de trabajo. Tenemos excelente calificación de las instituciones financieras. Para el próximo 2014 auguramos poder ejecutar fuertes inversiones financieras para cumplir las metas estratégicas..

3.2.- RESULTADOS OPERACIONALES

A continuación detallo los balances e información económica financiera comparativa del 2013 con el ejercicio predecesor. Las ventas se incrementaron atractivamente a pesar que hubo ausencia de gerente comercial durante los últimos 6 meses del año. En el costo de ventas fuimos mucho más eficientes en 2013 que en 2012, se refleja la buena capacidad de negociación de las materias primas y la buena negociación de los precios de venta.

El gasto se incrementó considerablemente lo que ocasionó una reducción en las utilidades. Las razones más fuertes del incremento del gasto fue la subida de salarios de gerentes y el incremento de personal administrativo por la nueva estructura organizacional la cual se espera de sus frutos en el 2014. El gasto también se vio fuertemente incrementado debido a la fuerte inversión en marketing.

	2012	2013
VENTAS	\$ 7,971,565.00	\$ 9,404,016.06
COSTO DE VENTAS	\$ 6,271,673.00	\$ 6,994,956.09
GASTOS	\$ 1,065,188.00	\$ 1,800,909.32
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$ 634,704.00	\$ 608,150.65
INTERESES	\$ 124,131.00	\$ 122,180.38
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 510,573.00	\$ 485,970.27
IMPUESTO CAUSADO	\$ 119,928.00	\$ 113,126.61
UTILIDAD DEL ACCIONISTA	\$ 390,644.16	\$ 269,953.33

4.- PROYECCIONES 2014

Para el 2014 recomiendo caminar muy estrechamente en la estrategia siguiendo los indicadores de gerencia y premiando con un 10% del salario los meses que se vayan alcanzando los indicadores de desempeño. Sugiero ejecutar el plan de inversión 2014 valorado en un millón de dólares, el cual considera: En el área comercial 500 perchas, 5 vehículos, CD en Guayaquil, Lanzamiento marca Juz y Dhoy y innovaciones y productos nuevos. En el área de Producción considera: lavadora de jabas, planta de corte de carnes, planta de harina de cítricos, generador eléctrico, encerradora, elevador de naranjas, seleccionador por tamaño de cítricos, balanzas nuevas, bins y baldes para congelado, pasteurizador batch de agua de coco. En cuanto a inversiones estratégicas montaje de planta nueva de agua de coco en Portoviejo, ampliación segunda planta para Hortilisto y jabas en Planta Matriz y finalmente la adquisición del terreno adyacente.

Seguiremos enfocando a nuestro talento humano como el principal activo, fortaleceremos con eficiencia el negocio de las frutas D'Hoy, en canal autoservicio seguir satisfaciendo con el menor precio y mejor calidad y con alto cumplimiento.

Muy Atentamente,


Kevin García Jarre
GERENTE GENERAL