

INFORME DE GERENCIA 2014

Sangolquí, 29 de Abril del 2014

Junta General de Accionistas de Ecopacific,

Reciban un cordial saludo. El pasado 2014 fue un año donde muchos sueños se hicieron realidad. Lo resumo como el año de los cimientos en estructura organizacional y en la cultura sobre la estrategia. Estos cimientos nos permitirán alcanzar el propósito estratégico 2015 y servirán para proyectar a la empresa en el próximo quinquenio.

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 2014 fue haber cumplido de forma satisfactoria la estrategia de la empresa. Superamos la ambiciosa meta estratégica de ventas y utilidades, así como las metas de clima laboral relacionadas a justicia y equidad y de cumplimiento de pedidos. La cultura de innovación en la empresa está más fortalecida. Corporación Favorita nos reconoció como sus proveedores más innovadores. En relación con la estrategia se propuso y se aprobó un cambio en la estrategia de precios la cual nos permitirá ser más rentables y enfocarnos en nuestro "core business".

Se culminó el Protocolo Familiar, base para una relación armónica familia/empresa y para garantizar longevidad a Ecopacific. Se ajustó la estructura organizacional con el fin de buscar mejores resultados. Se cumplió el esquema de salarios y brechas salariales creado en 2013, el cual guarda adecuada relación con el mercado laboral. Se logró disponer y analizar mensualmente los balances de la empresa, es importante resaltar que esto se logró aún con problemas de nuestro sistema informático. Se fomentó la cultura de "meritocracia", "medición" y de "resultados" a través de la medición y análisis semanal y mensual de los indicadores de desempeño generales y de cada gerencia. Por primera vez se puso en práctica el plan de capacitación en todo el personal.

Se logró refinanciar la deuda de corto plazo a largo plazo con el Banco Internacional de tal forma que los créditos de inversión de activos se pagarán en un plazo adecuado. Esto permitirá mejorar el flujo de corto plazo y por consiguiente reducir el costo financiero. 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. Por primera vez se logró construir el presupuesto anual para el próximo año.

En cuanto a la estrategia comercial se diversificó el portafolio lanzando al mercado 28 nuevos productos rentables. Se logró hacer rentable el negocio de cobertura en diciembre 2014 y se tiene información valiosa para trabajar detalladamente en este negocio para que sea rentable en 2015. Redujimos la cartera vencida de USD31 mil a USD21mil. Superamos los 600 clientes activos. Conseguimos por primera vez tener relaciones comerciales con el Gobierno, conseguimos un contrato piloto con Proalimentos para proveer de banana a los desayunos de las escuelas.

Se consiguió la certificación de BPM de la planta Sangolquí y fuimos catalogados por el ARCSA como caso de ejemplo de BPM. Mejoramos el manejo de mermas reduciéndolo de USD8 mil semanales a USD2500 semanales.

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 2014 con un total de 204 plazas, es decir un crecimiento del 3.5% de nuevas plazas y otorgamos un total de USD 2,173,612.64 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 2014 generamos \$ 633,906,43 en impuestos totales al fisco.

Adicional se tienen al día en el IEP1 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 2015 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 2014 con el ejercicio predecesor.

Las ventas se incrementaron atractivamente a pesar que el gerente comercial estuvo en su primer año de funcionamiento, crecimos un 27% en ventas lo que significa un incremento en ventas de 2,6 millones, monto nunca antes alcanzado desde la creación de Ecopacific. Casi duplicamos la utilidad para los accionistas, esto refleja la excelente administración que está teniendo su compañía.

	2013	2014
VENTAS	\$ 9,350,422.00	\$12,009,012.01
COSTO DE VENTAS	\$ 6,994,956.09	\$7,635,785.24
GASTOS	\$ 1,801,759.00	\$3,238,625.918
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	\$ 485,970.00	\$ 929,765.63
INTERESES	\$ 121,331.00	\$ 169,919.21
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 485,970.27	\$ 759,846.42
IMPUESTO CAUSADO	\$ 113,126.61	\$ 151,130.05
UTILIDAD DEL ACCIONISTA	\$ 269,953.33	\$ 494,739.42

4.- PROYECCIONES 2015

Para el 2015 recomiendo caminar muy estrechamente en la estrategia siguiendo los indicadores de Gerencia General. Recomiendo seguir con el plan de incentivo variable a todos los colaboradores premiando con hasta 12% % del salario los meses que se vayan alcanzando los indicadores de desempeño. Sugiero ejecutar el plan de inversión 2015 valorado en un millón dólares, el cual considera para el área comercial: Línea de ADEREZOS PREMIUM, AGUA DE COCO CON SABORES, BEBIDAS DE ALOE, BEBIDA DE COCO, BOLOS DE JUGO, LÍNEA COLD PRESSED, COMPOTA DE FRUTAS, DHOY NARANJA SIN PULPA Y CON CALCIO, GUACAMOLE, HARINA DE CITRICOS Y HARINA DE CEBOLLA, REFRIGERADORES PARA EMBOTELLADOS, NECTAR NARANJA Y MARACUYA AKI, SNACK CHOCHOS, entre otros nuevos productos. Para el área de producción: ampliación de la planta en más de 500m2, POTENCIACIÓN DE LÍNEA DE AGUA DE COCO Y JUGO NARANJA con el uso de maquinaria que nos permita aumentar la producción disminuyendo costos. Finalmente trabajaré para cerrar el negocio con Proalimentos para provisión de banano a las escuelas fiscales y que este contrato supere el millón de dólares en ventas para el 2015.

Muy Atentamente,



Kevin Barcia Jarre
GERENTE GENERAL