

INFORME DE GERENCIA 2019

Sangolquí, 4 de Marzo del 2020

Junta General de Accionistas de Ecopacific,

Reciban un cordial saludo. El pasado 2019 fue el año con mejores resultados en ventas y utilidades en la historia de Ecopacific. Cosechamos los frutos de nuestras estrategias y aprovechamos las altas eficiencias que hemos construido.

Los colaboradores de Ecopacific hemos seguido la visión, misión y valores de nuestra empresa. Hemos enfocado nuestros esfuerzos en superar metas estratégicas 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 2019 logramos sacar en equipo 38 productos nuevos. De estos aproximadamente el 82% sobreviven y generaron el 1.5% más de ganancias a nuestra Ecopacific.

Tuvimos la oportunidad de donar más de 12 mil dólares del fondo de los accionistas, así también varias toneladas de cáscaras de fruta y vegetales a pequeños ganaderos de las zonas y productos terminados a diferentes fundaciones de ayuda social.

La inversión en publicidad se incrementó 21% debido a promociones agresivas, degustaciones y espacios en puntos de venta, todo esto con el objetivo de mantener participación de mercado. La inversión en medios en se redujo.

Se logró disponer, analizar y auditar mensualmente los balances. Los cuales permitieron tomar decisiones gerenciales oportunas con ayuda de nuestro exitoso sistema informático. Se atravesó un proceso de due dilligence exhaustivo donde se involucraron todos los departamentos.

Se fortaleció nuestra cultura de "meritocracia", "medición" y de "resultados" a través de la medición y análisis semanal y mensual de los indicadores de desempeño con cada gerente y departamento.

Todos los meses superamos en 80% los indicadores de talento humano donde se destaca la baja accidentabilidad. Innovamos con mentorías y plan carrera de Líderes de Mínimo Proceso y Gerente Comercial. Se cumplió el plan de capacitación y motivación al personal con éxito y eficiencia. Maduramos el uso de nuestra agenda digital compartida, con lo cual la planificación y ejecución de actividades individuales y en equipo está siendo un éxito.

Mantuvimos eficiencias en las áreas financieras administrativas. Potenciamos nuestro sistema incluyendo el módulo de calidad al ERP.

Se hizo un manejo de flujo de efectivo muy satisfactorio. Cumplimos con todas las obligaciones de forma planificada. Se respetó el porcentaje de apalancamiento financiero autorizado por la Junta de Accionistas con la nueva consideración que los dividendos por pagar son parte del patrimonio. Nuestra calificación ante las instituciones financieras es de primer nivel.

Aumentamos la cantidad de proveedores productores de aguacate, mora, fresa, sábila, jengibre.

Invertimos en mejoramiento de los pisos de las áreas de producción, iniciamos la inversión del mejoramiento de muro de gaviones, iniciamos nuestro nuevo dispensario médico, ampliamos los baños para operarios, construimos una nueva oficina de pesos. Invertimos en nuevas máquinas.

Implementamos con los departamentos de producción reuniones mensuales con Gerencia para innovar en procesos que permitan trazar un plan de acción para alcanzar meta de indicadores. Nuestro departamento de Calidad se fortaleció con capacitaciones e implementación de HACCP y estuvimos listos para aprobar en 2020 la certificación HACCP.

En cuanto a temas comerciales: Crecimos 6% las ventas en clientes puntuales gracias a la aplicación efectiva de nuestra estrategia de relación de largo plazo y confianza con nuestros clientes. Logramos abrir más de 300 clientes nuevos.

En general el mayor crecimiento en ventas estuvo dado en nuestras líneas de mínimo proceso y fruver. Mantuvimos el manejo de redes sociales de forma exitosa con nuestro propio personal.

Continuando con el deseo de los accionistas de registrar como propiedad intelectual nuestra marca DHOY se logró registrar dicha marca en Argentina. Se obtuvo también el registro sanitario panameño para 4 jugos los cuales auguramos iniciar exportaciones el 2020.

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 con un total de 243 plazas, otorgamos un total de USD 3,254,672 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 Durán y todos los permisos de funcionamientos que implica nuestra actividad empresarial.

Respecto al Arcsa hemos cumplido con la renovación de nuestra certificación BPM y pulimos cada vez nuestros procesos para cumplir a cabalidad las exigencias de este organismo de control. Cerramos el año con 1 nuevo proceso de apelación con el Arcsa los cuales confiamos con apoyo de nuestro abogado cerrarlos satisfactoriamente el 2020.

Generamos USD 851,096 en impuestos totales al fisco.

Adicional se tienen al día en el SENADI 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 2020 estamos listos para ejecutar las inversiones financieras que nos permitirán cumplir las metas estratégicas.

3.2.- RESULTADOS OPERACIONALES

A continuación, detallo información económica financiera comparativa del 2019 con el ejercicio predecesor.

Las ventas crecieron en 2% es decir, USD\$325,750. La utilidad creció \$413,700 es decir 40% y los activos crecieron en un 7%, es decir, \$453,171

	2018	2019
VENTAS	(\$15,812,409)	(\$16,138,159)
COSTO DE VENTAS	\$9,686,103	\$9,639,465
GASTOS	\$4,435,782	\$4,477,487
UTILIDAD OPERATIVA	\$1,690,524	\$2,021,207
GASTOS FINANCIEROS	\$248,448	\$230,368
OTROS GASTOS NO OPERACIÓN	\$395,731	\$330,795
UTILIDAD NETA	\$1,046,345	\$1,460,045
IR CAUSADO	\$224,909	\$305,599
UTILIDAD ACCIONISTAS	\$687,132	\$950,353

4.- PROYECCIONES 2020

Para el 2020 seguiremos los indicadores de Gerencia General los cuales buscan superar las metas estratégicas. Nuestra estrategia para el 2020 será:

Calidad para crecer ventas

Posicionar y expandir DHOY

Mantener recordación de COCO FREEZE

Introducir y desarrollar ECOLOVE

Ejecutaremos el plan de inversión de infraestructura, equipos, nuevas líneas y productos nuevos del 2020 valorado en USD792,000 presentado y aprobado por la Junta de Accionistas.

Este 2020 obtendremos nuestra certificación HACCP de calidad.

Muy Atentamente,



Kevin Barcia Jarre
GERENTE GENERAL