



INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE ECUCOMERPRO CIA LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2015

Señores Socios de: ECUCOMERPRO CIA LTDA

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la compañía ECUCOMERPRO CIA LTDA (en adelante simplemente la "compañía"), someto al conocimiento y aprobación de la Junta General Ordinaria de Socios, a celebrarse durante el año 2016, el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2015. De esta manera, doy cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías, el Reglamento para la presentación de informes anuales de los administradores a las juntas generales expedido mediante Resolución No. 92.1.4.3.0013 de la Superintendencia de Compañías publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de octubre de 1992, su reforma expedida por la misma entidad mediante Resolución No. 04.Q.IJ.001, publicada en el Registro Oficial No. 289 de fecha 10 de marzo del 2004 y el Estatuto Social de la Compañía.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLITICO ECONOMICO

Considerando que la conformación legal y actividades aprobadas por la Superintendencia de Compañías para la operación de la "compañía", durante el año 2015 nos hemos focalizado en actividades de compra, comercialización y exportación del cacao principalmente orgánico adquirido a pequeños productores, buscando siempre que el mejor precio de compra sea para este sector de productores.

No existe influencia del entorno político pues las actividades de compra y venta se realizan según los comportamientos del mercado y de la oferta y demanda.

Las acciones desarrolladas en el año 2015, se basan en los planes estratégicos y planes operativos diseñados por la empresa cuya característica es un enfoque a la libre competencia de mercado, en la comercialización de productos agrícolas, principalmente cacao para la exportación.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015.

El año 2015 fue el segundo año de operación de la "compañía", habiéndose determinado como prioritario la consolidación empresarial, como una de las grandes empresas de exportación, con un enfoque social a través de la relación comercial con los pequeños grupos de productores.

Dirección:

Prolongación de la Avenida Granda Centeno, Urbanización El Alcázar. Pasaje 2 N° OE7- 02

PBX: 2468-441; Fax: 2469-765. Casilla 17-21-1018

Quito - Ecuador

www.caofec.com.ec

Durante este ejercicio económico, de la "compañía", ha centrado sus actividades en: (i) fortalecer la implementación de Acuerdos de Asociación Comercial, Apoyo a las organizaciones de pequeños productores, a través del asesoramiento técnico en el manejo eficiente de los centros de acopio, así como en temas administrativos, compra de cacao y elaboración de lotes de exportación; (ii) diversificar la red de proveedores y garantizar el abasto suficiente de producto para la exportación; y, (iii) promocionar y posicionar un producto nuevo como es el chocolate, con la proyección de ingresar al mercado nacional e internacional. Esta actividad dentro del plan de posicionamiento para que "la compañía", logre posicionarse en el mercado de exportación, como una empresa con responsabilidad social y enfoque humano.

La Compañía trabaja en mantener su sostenibilidad económica desarrollando para ello, estrategias que permiten alcanzar la ejecución presupuestaria a través de su plan de negocios que abarca aspectos fundamentales como la identificación de oferta de productos y mercados internacionales, buscando mercados de precios justos.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el ejercicio económico materia del informe no existieron hechos que se destaquen dentro del ámbito administrativo y laboral, pues ha existido una administración normal en el referido período.

1. Resultado Estratégico: Lograr un margen de utilidad sobre tonelada colocada.

1.1. Generar alianzas estables con proveedores asociados y no asociados

Ante el incremento de compradores de cacao en las zonas de apoyo comercial de la empresa, se busca ampliar la cartera de proveedores para garantizar el abastecimiento de producto y cumplir los contratos comerciales vigentes.

A través del asesoramiento técnico especializado para los procesos de exportación a lo interior de la "empresa", y el apoyo técnico a las organizaciones de pequeños productores, principalmente de cacao nacional, se busca fortalecer los estratos productivos del cacao en las zonas geográficas que cuentan con condiciones particulares y genera interés de varios compradores.

Se han establecido relaciones con acopiadores privados en la zona de Buena Fe, que se relacionan con pequeños productores y mantienen un nivel de calidad de su producto, lo que posibilita una proyección para ampliar las zonas de intervención e incidir en la economía de pequeños productores.

Las relaciones comerciales con asociaciones de pequeños productores se basan en la estabilidad productiva y organizativa; sin embargo, se evidencia que estos factores son la principal debilidad de los grupos sociales, lo que hace que los procesos para llegar a acuerdos y alianzas estables, de mediano y largo plazo. Además, muchas de las asociaciones cuentan con acuerdos comerciales con otros compradores.

1.2. Establecer procesos comerciales eficientes considerando precios competitivos

Una estrategia respetuosa y justa con los pequeños productores, es mantener estrategias comerciales dinámicas para captar cacao, en función de temporadas y de la oferta-demanda. La "empresa", busca ser competitivo en el mercado, definiendo las condiciones favorables de comercialización y el traslado del mejor precio posible al productor, como sus principales estrategias para fidelizar la relación con los proveedores.

Dirección:

Prolongación de la Avenida Granda Centeno. Urbanización El Alcázar. Pasaje 2 N° OE7- 02

PBX: 2468-441; Fax: 2469-765. Casilla 17-21-1018

Quito - Ecuador

www.caofec.com.ec



La inestabilidad en los precios internacionales del cacao, generan grandes variaciones, lo que incide en el cumplimiento de acuerdos por parte de los proveedores, considerando que los compradores en la zona varían sus precios para captar el producto. Por ello es necesario mantener relaciones de largo plazo con las organizaciones, con condiciones favorables para el productor, de manera que se valore la alianza y se logre la fidelidad que permita cumplir con los compromisos comerciales.

2. Resultado Estratégico: Comercializar al menos, 75 toneladas mensuales.

2.1. Diversificar la oferta: cacao convencional, certificados (orgánico y Rainforest), por origen.

Se ha cumplido con la meta planificada de exportación de cacao nacional fino de aroma convencional a clientes internacionales y adicionalmente, se ha trabajado con la identificación y establecimiento de relaciones comerciales con nuevos proveedores para garantizar el abastecimiento de cacao.

El interés de comprar cacao certificado por parte del mercado internacional, es limitado por el momento; sin embargo, se continúa trabajando con asociaciones para promover la diversificación de sus productos y se analiza las oportunidades en el mercado internacional, para la obtención de márgenes comerciales favorables para los productores y para la "empresa".

2.2. Ampliar la cartera de clientes para la exportación de cacao

Los compradores internacionales que actúan en Ecuador mantienen relación comercial con la "empresa", y se analiza permanentemente sus requerimientos, a fin de acceder a márgenes comerciales favorables.

En este ejercicio, se ha agregado nuevos clientes, siempre evaluando su confiabilidad y ética comercial.

3. Resultado Estratégico: Lograr el involucramiento de familias productoras de cacao en el proceso de comercialización.

3.1. Generar nuevos acuerdos comerciales con organizaciones de pequeños productores: Se mantiene relaciones con asociaciones de pequeños productores identificadas por sus procesos sociales e inclusiones de pequeños productores.

4. Resultado Estratégico: Fortalecer la capacidad de gestión de la empresa, ampliando la cobertura geográfica y de productos

4.1. Consolidar el proceso comercial de cacao en la provincia de Esmeraldas y el Manabí

De acuerdo con lo planificado se inició el análisis de las zonas geográficas y de proveedores de cacao, para ampliar la cobertura de intervención de la "empresa". Una primera zona considerada para este análisis, donde ya se han realizado visitas es a la provincia de Manabí.

Las acciones implementadas en la provincia de Esmeraldas, pese al gran número de actores y la alta competencia comercial, se orientan a fortalecer la gestión de las asociaciones del Norte de la Provincia de Esmeraldas.

4.2. Diversificar la oferta de productos elaborados de cacao con distribución en el mercado nacional e internacional

Se ha implementado una estrategia de promoción y posicionamiento del chocolate Vigué, en el mercado local, a través del desarrollo de muestras promocionales.

Pese a las condiciones adversas que sufrió el mercado internacional de cacao durante los meses iniciales del año, se ha concretado contratos comerciales para la exportación de cacao convencional y con certificaciones orgánicas, requeridas por el mercado.

Dirección:

Prolongación de la Avenida Granda Centeno. Urbanización El Alcázar. Pasaje 2 N° OE7- 02

PBX: 2468-441; Fax: 2469-765. Casilla 17-21-1018

Quito - Ecuador

www.caofec.com.ec

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2015 EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

No se ha evidenciado cambios en el ámbito administrativo, laboral y legal, se mantiene una estructura básica que permita ser eficientes en las actividades de exportación. Se cuenta con el apoyo técnico logístico, prioritario en los procesos de exportación. La "compañía", no mantiene trabajadores, pues el proceso técnico de exportación es contratado a los sectores especializados en este tema.

5.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADO CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Al cierre del ejercicio económico del año 2015, el activo total de la compañía sumo US\$573.769.02. El total de los activos está conformado por en un 100% por activos corrientes. El pasivo total asciende a US\$74.905.16 y está conformado en un 100% por pasivos corrientes. El patrimonio neto de la compañía al cierre del ejercicio económico fue de US\$498.863.86.

Al cierre del ejercicio económico del año 2014, el activo total de la "compañía", sumó US\$374.961.09. El activo total de la "compañía", está conformado por el 100% de activos corrientes. El total de pasivos asciende a US\$36.232.58. El patrimonio neto de la "compañía" al cierre de dicho ejercicio fue de US\$338.728.51.

6.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS PÉRDIDAS GENERADAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2015

Cumplo en poner en conocimiento de la Junta General de Socios que el resultado del ejercicio generó una pérdida de US\$864.75, luego del pago al impuesto a la renta.

7.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA A GENERAL RESPECTO DE: POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2015

- 7.1 Lograr un nivel de posicionamiento, como la mejor alternativa en el proceso de exportación de productos agrícolas producidos por pequeños productores a precios justos.
- 7.2 Mantener un equipo técnico competitivo, de alta calidad y con presencia de credibilidad en el mercado nacional e internacional.
- 7.3 Mantener el sistema de gestión que incorpore y desarrolle de nuevos productos, según los comportamientos del mercado.
- 7.4 Lograr generar los ingresos necesarios que permitan continuar con las acciones de una "empresa en marcha" para la sostenibilidad financiera empresarial.
- 7.5 Mantener y fortalecer los sistemas tecnológicos de la Información y comunicación; de tal manera que, se faciliten los procesos operativos y de gestión.
- 7.6 Fortalecer las alianzas estratégicas institucionales nacionales e internacionales, que permitan el crecimiento empresarial.
- 7.7 Mantener un portafolio estable de clientes y con tendencia al incremento; de tal manera que, la empresa genere su propio crecimiento, a partir de las inversiones iniciales de sus socios.
- 7.8 Otras que se considere necesarias, según los avances y tendencias del mundo de la comercialización de productos a nivel nacional e internacional.

Dirección:

Prolongación de la Avenida Granda Centeno. Urbanización El Alcázar. Pasaje 2 N° OE7- 02

PBX: 2468-441; Fax: 2469-765. Casilla 17-21-1018

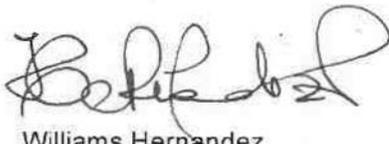
Quito - Ecuador

www.caofec.com.ec

8. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

En cuanto al cumplimiento de las normas sobre derechos de autor, así como las disposiciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual, me permito informar a la Junta que la compañía ha dado un estricto cumplimiento a las antes mencionadas disposiciones, por lo cual no hay novedades que reportar por este concepto a la Junta.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido



Williams Hernandez
GERENTE GENERAL

Dirección:

Prolongación de la Avenida Granda Centeno. Urbanización El Alcázar. Pasaje 2 N° OE7- 02

PBX: 2468-441; Fax: 2469-765. Casilla 17-21-1018

Quito - Ecuador

www.caofec.com.ec