



INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE ECUCOMERPRO CIA LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2016

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 2017, el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2016. 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 2016 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 2016, 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.

Durante el año 2016, se busca también nuevos productos, de tal manera que se logre contrarrestar los impactos negativos por la baja de precios del cacao de exportación.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016.

El año 2016 fue el tercer 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.

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 productos nuevos como son el chocolate negro, licor de cacao y otros, con la proyección de lograr

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



sostenibilidad en el mercado nacional e internacional. Esta actividad dentro del plan de posicionamiento para que "la compañía", se posicione en el mercado de exportación, como una empresa con responsabilidad social y enfoque humano.

A pesar de que "la compañía" trabajó en mantener su sostenibilidad económica a través de estrategias que buscan alcanzar la ejecución presupuestaria de su plan de negocios en 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 comerciales en la zona de Esmeraldas relacionados con pequeños productores que 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.

La inestabilidad en los precios internacionales del cacao, presentadas durante el último trimestre del año, 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. A pesar de haber obtenido pérdidas importantes durante el período, es indispensable el apoyo a organizaciones de pequeños productores, que sintieron el impacto económico y financiero, que en muchos casos significó su quiebra.

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



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

2.1. Diversificar la oferta: cacao convencional, certificado orgánico:

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. Sin embargo, del cumplimiento de estas metas, la caída en el precio de la tonelada de cacao, tiene su impacto económico y financiero, lo que se refleja en la pérdida generada por el año.

El interés de comprar cacao certificado por parte del mercado internacional, es limitado por los precios; 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. Adicionalmente, se inició a final del ejercicio de reporte, relaciones con empresas comercializadoras en Ecuador.

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

Generar nuevos acuerdos comerciales con organizaciones de pequeños productores: Se mantienen 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", ratificándose como zona de comercialización, 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 Vigüé, en el mercado local, a través del desarrollo de muestras promocionales; sin embargo, aún no se logra consolidar los procesos de posicionamiento del referido chocolate.

Pese a las condiciones adversas que sufrió el mercado internacional de cacao durante los meses finales del año, fue obligación institucional mantener los precios acordados con los pequeños productores y con los clientes del exterior, aunque en muchos de los lotes exportados y vendidos se generó pérdidas por la diferencia en precios entre la compra de cacao con los precios de exportación.

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.ccaofec.com.ec



4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2016 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.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADO CON LOS DEL EJERCICIO PRESEDENTE.

Al cierre del ejercicio económico del año 2016, el activo total de la compañía suma US\$609.659. El total de los activos está conformado por un 100% por activos corrientes. El pasivo total asciende a US\$186.804.73 y está conformado en un 100% por pasivos corrientes. El patrimonio neto de la compañía al cierre del ejercicio económico fue de US\$422.854.27.

Al cierre del ejercicio económico del año 2015, el activo total de la "compañía", sumó US\$573.769.02. El activo total de la "compañía", está conformado por el 100% de activos corrientes. El total de fueron US\$74.905.16. El patrimonio neto de la "compañía" al cierre de dicho ejercicio fue de US\$498.863.86. La variación del patrimonio entre el año 2015 y 2016, corresponde a la pérdida generada corresponde a la baja del precio internacional del cacao, el mismo es cotizado por en la Bolsa.

6.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS PÉRDIDAS GENERADAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2015 y 2016

Cumplo en poner en conocimiento de la Junta General de Socios que el resultado del ejercicio generó una pérdida de US\$864.75, por el año 2015 y una pérdida por el ejercicio 2016, de US\$76.009.59, la misma que se produce por la drástica caída del precio por tonelada del cacao a nivel de mercados internacionales y nacionales.

Las estrategias de recuperación de las referidas pérdidas se focalizan en la diversificación de productos de ventas, chocolates, licor de cacao y sobre disminuir el tiempo de armada y venta de los diferentes lotes de tal manera que se pueda identificar con mayor oportunidad las variaciones de precios, causadas por el mercado internacional.

Se buscará el año siguiente estrategias con nuevos productos como chocolates y licor de cacao.

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



7.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA A GENERAL RESPECTO DE: POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016 y POSTERIORES.

- 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 mínimo y 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 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 y recuperación de las pérdidas producto de la baja del precio internacional del cacao de exportación.
- 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.
- 7.9 El mercado internacional no presenta estabilidad, por lo que es necesario establecer una nueva política que permita a los pequeños productores, lograr recibir el precio justo, lo que generará en el futuro márgenes de rentabilidad menor para la "empresa".

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

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