



**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE
ECUCOMERPRO CIA LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2017**

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 2018, el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2017. 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 2017 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. En este año se realizaron adicionalmente ventas en el mercado local.

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 2017, 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.

Durante el año 2017, se busca también nuevos productos, derivados de cacao, con la finalidad de buscar nuevas oportunidades de negocios y contrarrestar los impactos negativos por la variación y baja en el precio internacional del cacao de exportación.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2017.

El año 2017 fue el cuarto 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 la "compañía", ha centrado sus actividades en: (I) fortalecer la implementación de Acuerdos de Asociación Comercial, (II) Apoyo a las organizaciones de pequeños productores, a través del asesoramiento técnico en el manejo eficiente de los centros de acopio, (III) Apoyo a las organizaciones de pequeños productores en temas de administración, establecimientos de precios de compra, (IV) Costo para la preparación de lotes (V) diversificar la red de proveedores y garantizar el abasto suficiente de producto para la exportación; (VI) promocionar y posicionar un productos nuevos como son el chocolate negro, licor de cacao, manteca de cacao, para buscar mercados locales e internacionales, y (VII) Ejecutar el 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; sin embargo, la baja drástica en los precios internacionales y nacionales en cada tonelada comercializada en el último trimestre del año, no permitió generar los niveles de ingresos planificados.

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

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

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

3.1.1 Generar alianzas estables con proveedores asociados y no asociados: Se ha focalizado la relación comercial con aquellos proveedores que han demostrado compartir la visión, misión, principios y valores de la "empresa", así como el incremento de compradores de cacao en las zonas de apoyo comercial de la "empresa", para lograr su fortalecimiento y crecimiento comercial de los pequeños productores de cacao y adicionalmente, garantizar el abastecimiento de producto, para poder cumplir con los contratos comerciales vigentes.

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.

3.1.2 Establecer procesos comerciales eficientes considerando precios competitivos y justos: Una estrategia respetuosa y justa con los pequeños productores, es mantener estrategias comerciales dinámicas para adquirir 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.

En el período de gestión se han fortalecido relaciones con grupos de pequeños productores de Esmeraldas. Se han realizado acercamientos con asociaciones de Quinindé y Atacames, orientadas a lograr acuerdos comerciales, acordes a las condiciones del 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



La inestabilidad de 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. A pesar de esta situación es indispensable el apoyo a las organizaciones de pequeños productores, que sintieron el impacto económico y financiero por la baja de precios.

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

3.2.1 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.

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".

La empresa certificadora ICEA Ecuador, requiere que cada uno de los embarques, disponga del análisis de laboratorio del contenido del uso de biocidas DEET, lo que significa un costo adicional en cada lote, por lo que se decidió en cambio de empresa certificado, siendo seleccionada la empresa certificadora QCS.

3.2.2 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.

3.3 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.

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

3.4.1 Se fortalece el trabajo iniciado en comunidades rurales ubicadas en la provincia de Esmeraldas, en la compra directa en proveedores recurrentes y nuevos grupos en temas vinculados con la comercialización de cacao, certificación orgánica, sistema de control interno y el fortalecimiento de procesos administrativos de la organización. Se mantiene el trabajo con 1.620 familias, que participan actualmente en el proceso de comercialización.

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



3.4.2 Diversificar la oferta de productos elaborados de cacao para distribución en el mercado nacional e internacional

Se ha implementado una estrategia de promoción y posicionamiento de chocolates y derivados de chocolates como son: manteca, polvo y licor de 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.

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2017 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 consultores especializados.

5.- SITUACION 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 2017, el activo total de la compañía suma US\$429.818.18. El total de los activos está conformado por un 100% por activos corrientes. El pasivo total asciende a US\$7.129.03 y está conformado en un 100% por pasivos corrientes. El patrimonio neto de la compañía al cierre del ejercicio económico fue de US\$422.689.14.

La situación estratégica financiera y comercial se basa en mantener el modelo de compra, preparación, venta y exportación del cacao, como un modelo para lograr mayores niveles de ventas y precio de compra de cacao a precios justos. Así como en el mejoramiento continuo, a través del desarrollo de mayores habilidades de comunicación y relacionamiento con los pequeños productores de cacao principalmente de la zona de la Provincia de Esmeraldas, así como en el incremento de la cobertura de mayores clientes, acciones que buscan fortalecer la gestión y responsabilidad social de la "empresa".

Esta estrategia financiera, como lo he mencionado anteriormente, se ha visto afectada en el año 2017, por la baja en el precio de bolsa internacional, precio que regula la compra y venta de cacao.

6.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS PÉRDIDAS GENERADAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2017

Cumplo en poner en conocimiento de la Junta General de Socios que el resultado del ejercicio generó una pérdida de US\$165.13 la misma que se produce por la drástica caída del precio por tonelada del cacao a nivel de mercados internacionales y nacionales y que no presenta recuperación en su precio.

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



Las estrategias de recuperación de las referidas pérdidas se focalizan en la diversificación de productos de ventas, chocolates, licor de cacao, manteca de cacao y principalmente, disminuir el tiempo requerido para la preparación de los lotes.

7.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA A GENERAL RESPECTO DE: POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2017 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 COMPAÑÍA.

En cuento 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