INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE ECUCOMERPRO CIA LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2018

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 en el año 2019, el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del año 2018. 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 ECONÓMICO

Considerando que la conformación legal y actividades aprobadas por la Superintendencia de Compañías para la operación de "La Compañía", durante el año 2018 nos hemos focalizado en actividades de compra, comercialización y exportación del cacao principalmente convencional adquirido a pequeños productores, buscando siempre que el mejor precio de compra sea para este sector de productores. Adicionalmente en este año se realizaron 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; sin embargo, la baja de los precios internacionales del mercado no permite al Ecuador lograr mejores precios de exportación.

Las acciones desarrolladas en el año 2018 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.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018

El año 2018 fue el quinto año de operación de "La Compañía", habiéndose determinado como prioritaria la consolidación empresarial como una de las grandes empresas de exportación con enfoque social, a través de la relación comercial con los grupos de pequeños productores; sin embargo los precios de exportación del cacao del Ecuador, no permitieron un mejor desempeño comercial a nivel empresarial y a nivel país.

Durante este ejercicio económico "La Compañía" ha centrado sus actividades en: (I) Apoyo a las organizaciones de pequeños productores en temas de administración y establecimiento de precios de compra; (II) Diversificar la red de proveedores y garantizar el abasto suficiente de producto para la exportación; (III) Mantener el posicionamiento de "La Compañía", 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, la baja en los precios internacionales y nacionales en cada tonelada comercializada no permitió generar los niveles de ingresos planificados.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS 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 el fortalecimiento y crecimiento comercial de los pequeños productores de cacao y adicionalmente garantizar el abastecimiento de producto, para 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 se consoliden en el mediano y largo plazo. Adicionalmente muchas 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 competitiva 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 ha fortalecido relaciones con grupos de pequeños productores de Esmeraldas. Adicionalmente se ha realizado acercamientos con asociaciones de la zona orientadas a lograr acuerdos comerciales, acordes a las condiciones del mercado.

La inestabilidad de los precios internacionales del cacao en el año genera 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.

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".

3.2.2 Ampliar la cartera de clientes para la exportación de cacao: Los compradores internacionales que actúan en el 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 mantenido clientes con 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 a 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 2.377 familias que participaron en el proceso de comercialización.

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2018 EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

No se han evidenciado cambios en el ámbito administrativo, laboral y legal. Se mantiene una estructura básica que permite 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 COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Al cierre del ejercicio económico del año 2018, el activo total de la compañía suma US$450.937.90. El total de los activos está conformado principalmente por activos corrientes e inversiones financieras por US$300.000.00, adicionalmente US$18.725.64 por activos con impuestos diferidos. El pasivo total por US$15.821.12, conformado en un 100% por pasivos corrientes. El patrimonio neto de la compañía al cierre del ejercicio económico fue de US$435.116.78

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.

6.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS PÉRDIDAS GENERADAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2018

Pongo en conocimiento de la Junta General de Socios, que el resultado del ejercicio generó una pérdida operativa por el valor de US$6.298.00, principalmente por la drástica caída del precio por tonelada del cacao a nivel de mercados internacionales y nacionales que no presenta recuperación en su precio.

Adicionalmente, se registró el efecto del cálculo de impuestos diferidos por concepto de amortización de pérdidas acumuladas de años anteriores por un valor en ingresos por US$18.726.00. Consecuentemente el efecto neto en el estado de resultados luego de dicho registro es por el valor de US$12.428.00, antes del cálculo del 5% de reserva legal, señalado en el artículo 109 de la Ley de Compañías. El efecto neto final en el patrimonio por los resultados del año, es por US$11.806.60

Las estrategias de recuperación de las referidas pérdidas se focalizan en el aseguramiento de los lotes adquiridos y vendidos que presenten un margen razonable de rentabilidad. No se realizará adquisiciones de cacao cuando no se tenga la seguridad de que se generará rentabilidad al momento de la venta.

7.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE: POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018

7.1 Mantener un equipo técnico mínimo y de alta calidad, con presencia de credibilidad en el mercado nacional e internacional.

7.2 Lograr generar los ingresos necesarios que permitan continuar con las acciones empresariales para la sostenibilidad financiera empresarial, sin riesgo de pérdidas en el mercado.

7.3 Recuperación de las pérdidas producto de la baja del precio internacional del cacao de exportación, a través de estrategias sin riesgo de mercado.

7.4 Mantener un portafolio estable de clientes con tendencia al incremento, de tal manera que "La Empresa" genere su propio crecimiento a partir de las inversiones iniciales de sus socios.

7.5 El mercado internacional no presenta estabilidad, por lo que es necesario establecer una política que permita a los pequeños productores recibir el precio justo y a la vez generen márgenes de rentabilidad para "La Empresa".

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 a las disposiciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual, me permito informar a la Junta que la compañía ha dado estricto cumplimiento a las mencionadas disposiciones, por lo cual no existen novedades que reportar por este concepto.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido

Williams Hernandez
GERENTE GENERAL