

INFORME DE GERENCIA PRESENTADO POR LA JUNTA DIRECTIVA A LOS ACCIONISTAS DE ECOFROZ S.A. EJERCICIO ECONÓMICO 2019

SEÑOR PRESIDENTE , SEÑORES ACCIONISTAS DE ECOFROZ S.A.

Cumpliendo con lo establecido en la ley de Compañías y sus reglamentos sobre las Juntas Generales de Socios y accionistas, en el siguiente informe, presentamos el Informe Anual de actividades realizadas por la compañía desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2019.

Quito, Marzo del 2020

ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL EN EL AÑO 2019

En el año 2019, el PIB aumentó en 1.46%, lo que resultó en \$ 109,135 millones. Para el año 2020, el crecimiento esperado del PIB se estima en -0.2% debido a la caída de los precios del petróleo. La deuda pública agregada aumentó 15% con respecto al año anterior, alcanzando 52.1% del PIB o un total de \$ 56,859 millones. Este problema está relacionado con el préstamo de \$ 2,000 millones otorgado por el FMI al gobierno.

Con respecto al comercio exterior, las exportaciones no petroleras aumentaron un 6.4% en comparación con el 2018. Las exportaciones petroleras disminuyeron un 1.38%. El precio promedio del petróleo para el año fue de \$ 57.05, una disminución del 12% con respecto al año anterior.

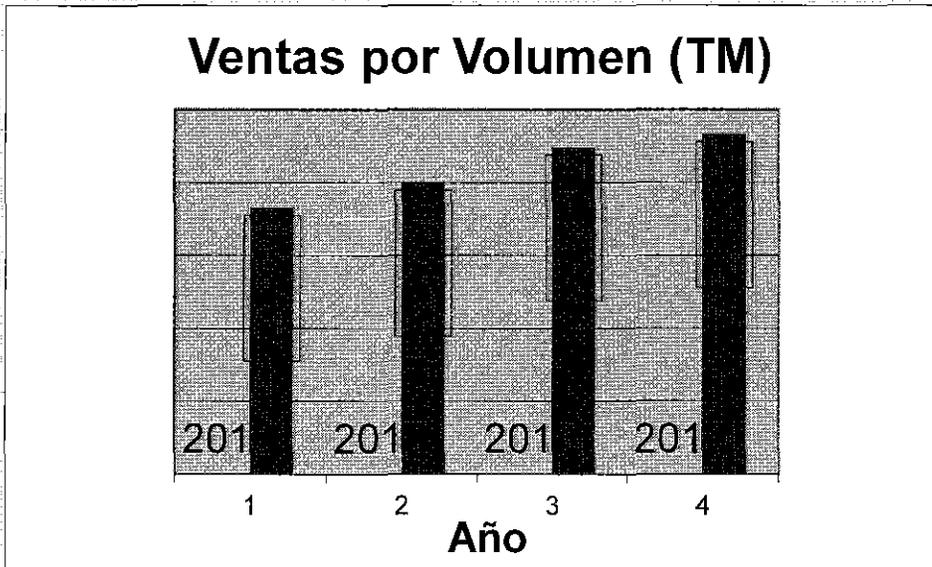
La inflación aumentó con respecto al -0.27% del 2018 y se situó en -0.07% a fines del 2019. Las cifras de empleo adecuado cayeron en el 2019 con respecto al 2018 en un 1.3%, según el INEC. La población económicamente activa para el 2019 fue del 89.3%, 0,4 menos que en el 2018.

El índice de riesgo país cerró en 992 puntos, una cifra un poco más alta que los 826 puntos a fines del 2018. Esto se atribuye a las manifestaciones sociales que tuvieron lugar a principios de octubre del 2019.



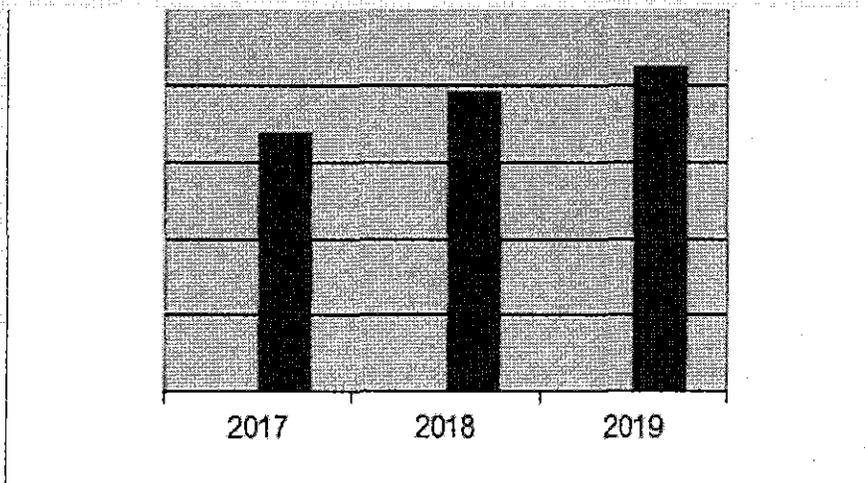
Desarrollo económico de la empresa. -

Cuadro comparativo de ventas en TM:

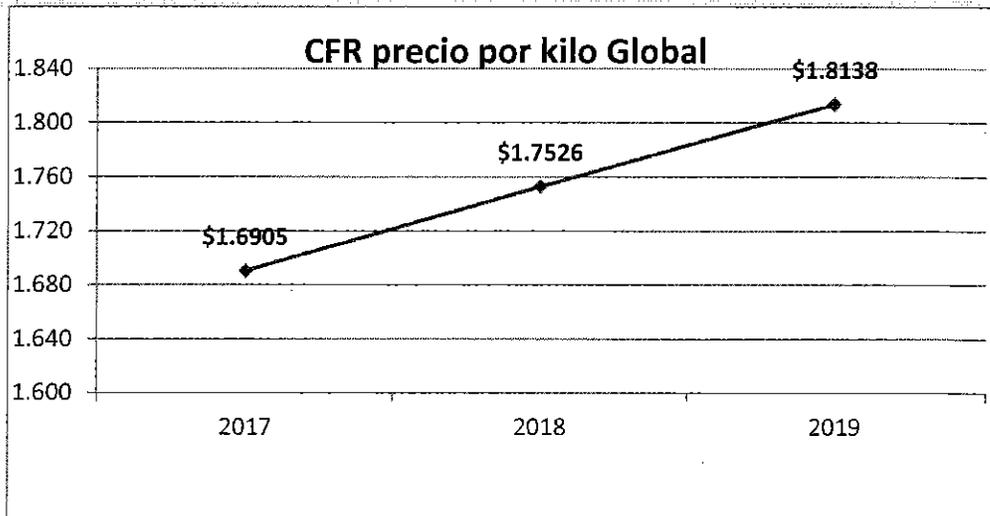


Como podemos ver en el gráfico de TM vendidas, los últimos 4 años se refleja un crecimiento continuo. Después de un aumento de 12% en el 2018 en comparación con 2017, el año en estudio tuvo un crecimiento del 4% con respecto al año anterior. Para este período, hemos tenido que trabajar más del 90% de la capacidad instalada en la planta.

Gráfico comparativo de las ventas totales de CFR (miles \$)



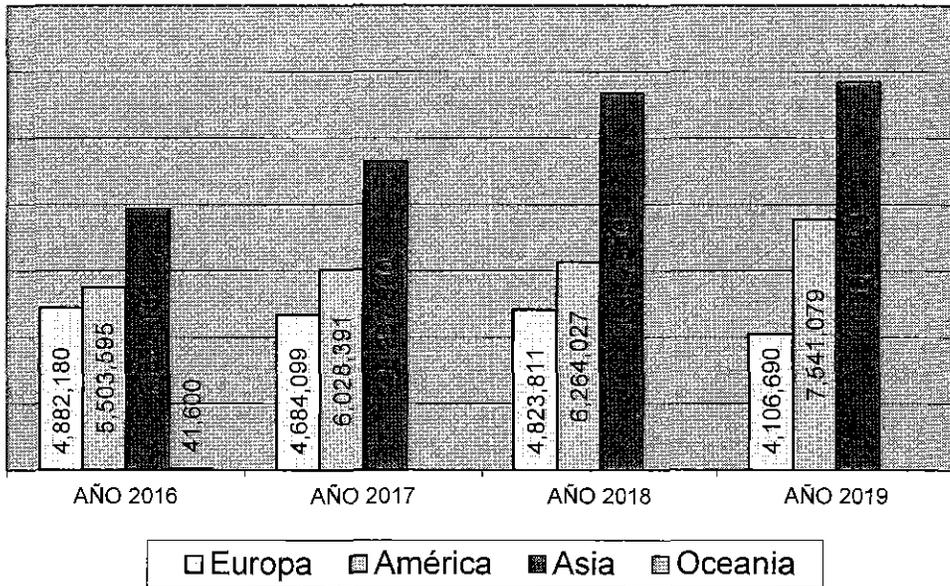
Al analizar las ventas en dólares, observamos un aumento importante del 16% en el 2018 en comparación con el 2017 y del 6% en el 2019. En el 2019, alcanzamos un récord histórico en ventas. Podemos observar una diferencia entre el aumento del 6% en las ventas del 2019 con el aumento del 4% en el volumen de ventas, eso se da básicamente debido a un aumento en el precio promedio por kilo vendido, como podemos ver en el siguiente gráfico:



En el gráfico anterior, podemos observar un crecimiento constante del precio promedio por kilo después del 2016. Esto se debe principalmente al aumento en la proporción de ventas al mercado asiático y al crecimiento en el mercado estadounidense en las ventas de CFR.

Para saber cuáles fueron las causas del aumento en el volumen y el precio promedio, observemos los siguientes cuadros:

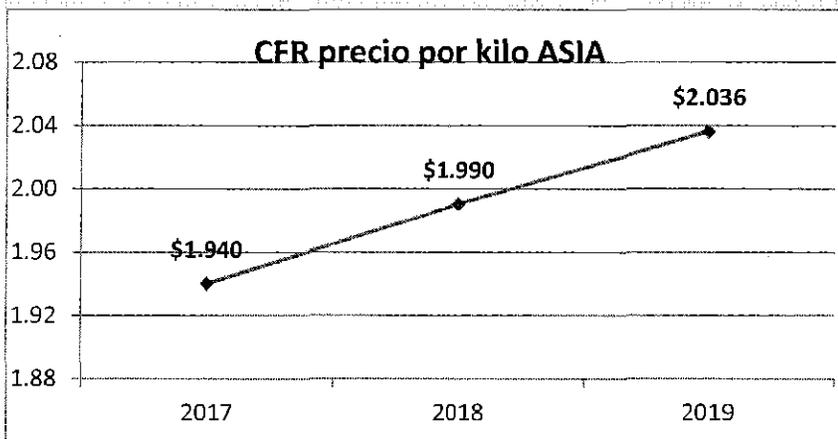
Ventas por Continente en KG



Mercado Asiático. -

Con respecto al volumen de ventas por mercado, vemos que en los últimos cuatro años el mercado asiático ha mantenido un crecimiento sostenido y se ha consolidado como el más importante. En el 2018, el mercado asiático representó el 50% de nuestras exportaciones y tuvo un aumento del 22% en comparación con el 2017. Mientras que, en el 2019, creció un 3%, lo que representa también un 50% de nuestras ventas.

En el siguiente gráfico, podemos ver las variaciones del precio promedio de CFR por kg en el mercado asiático. En el 2019, el aumento promedio de los precios fue de \$ 0,05, lo que representa un crecimiento del precio de 2,3%, principalmente debido al desarrollo del comercio minorista. Ventas al mercado minorista en presentaciones de 200 gr y 250 gr, que tienen un mejor precio por kilo, alcanzó las 1.062 TM, lo que representó un aumento del 20% en comparación con el 2018.



Como podemos observar en la tabla, las ventas a Saveur aumentaron en un 9%, sin embargo, las ventas para otros clientes japoneses disminuyeron en un 22% en el 2019. En total, este mercado creció en un 3%.

| VENTAS POR VOLUMEN POR CLIENTES JAPONESES | | | |
|--|---------------|---------------|-----------------------|
| CLIENTES | 2018 | 2019 | % de Variación |
| AGI JAPAN | 295 | 177 | -40% |
| MARUHA NICHIRO | 1.220 | 1.141 | -6% |
| ITO YOKADO | 728 | 433 | -41% |
| SAVEUR | 9.111 | 9.937 | 9% |
| TOTAL | 11.354 | 11.688 | 3% |

Mercado norteamericano. -

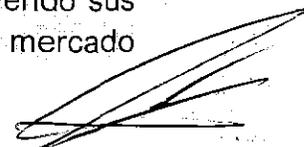
El mercado norteamericano es el segundo en importancia. Las ventas entre el 2016 y 2018 crecieron cada año. En el 2019 hubo un aumento del 20% en las ventas, lo que representó el 32% de las ventas totales.

En este mercado, el factor de crecimiento más importante fue el desarrollo y la venta de un nuevo producto llamado "Pesticides Free". Este producto fue enfocado en los mercados canadiense y estadounidense por el cliente Nature's Touch, destinado a "Costco" y se vendió también en presentaciones minoristas. El crecimiento de este cliente en ventas en los últimos dos años ha sido muy importante: el 12% en el 2018 y el 63% en el 2019, representaron el 38% de las ventas en América del Norte en el año en estudio.

Las ventas en este mercado para el grupo Kywa Internacional crecieron en el 2019, alcanzando un aumento del 6%, lo que resulta en un 49% de las ventas en ese continente.

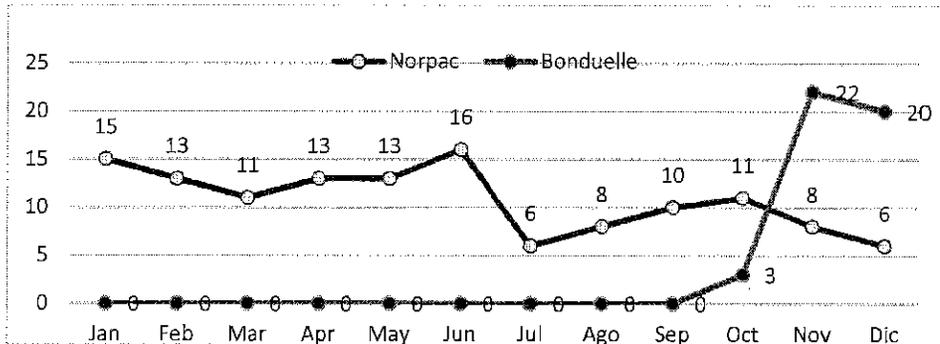
Kywa Internacional vende nuestro producto a un par de grandes empresas empacadoras en los Estados Unidos, que son Norpak y Bonduelle.

La variación en las ventas de Kywa Internacional a estas dos compañías fue importante, como podemos ver en los gráficos a continuación. Norpack tuvo algunos problemas financieros desde julio del 2018 y las ventas comenzaron a reducirse. Kywa respondió diversificando sus ventas a Bonduelle, a partir de octubre. En los últimos dos meses, las ventas fueron de más de 20 contenedores a este nuevo cliente. A lo largo de 2019, Norpack continuó disminuyendo sus ventas. Si bien Bonduelle nos ayudó a cubrir de alguna manera el mercado

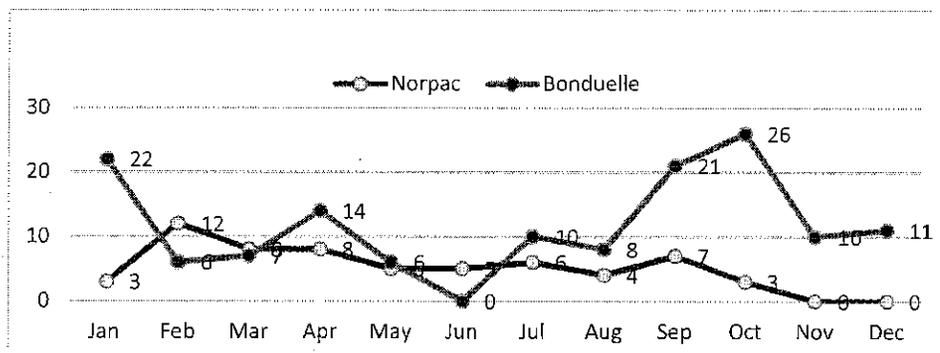


perdido en Norpack, es importante mencionar que a cambio tuvimos que sacrificarnos con precios más bajos.

Ventas en América por contenedor en el 2018

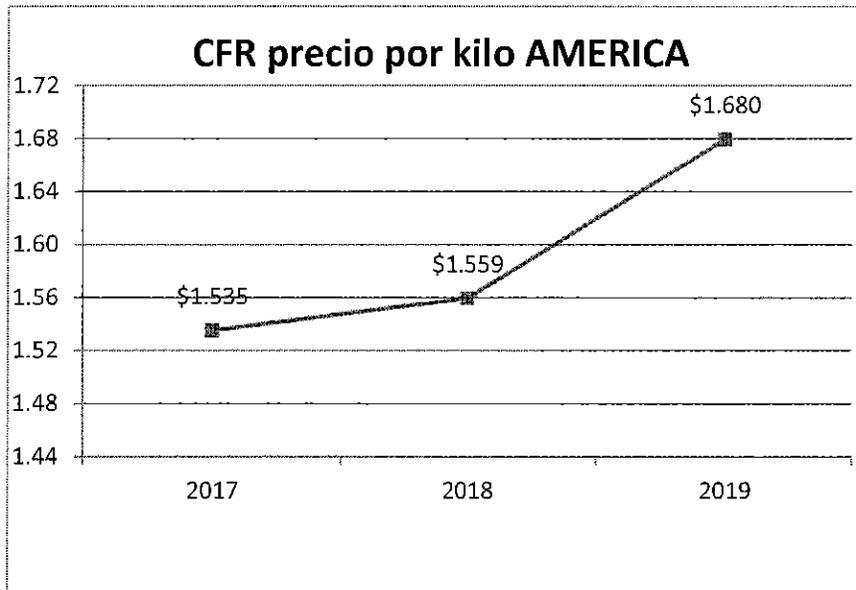


Ventas en América por contenedor en el 2019



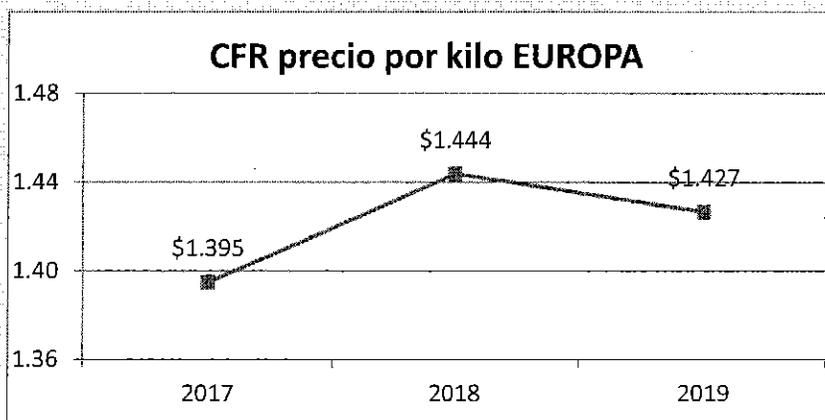
En la siguiente tabla, podemos ver las variaciones del precio promedio de CFR por kg en el mercado norteamericano. El aumento de precio fue de 7.8% para el 2019, precisamente debido a más ventas a Nature's Touch de nuestro producto "Pesticides Free", como se mencionó anteriormente, que tiene un precio más alto. Asimismo, nuestras ventas al mercado Kosher crecieron en 42%, lo que tiene un mejor precio también.

INFORMACIÓN DE CONTACTO: [Faint text, likely contact information]



El mercado europeo. -

En el mercado europeo, después de una contracción en las ventas del 2016 al 2017, en el 2018 se tuvo una ligera recuperación del 3% y en el 2019 las ventas volvieron a caer un 15%. Las ventas para este continente representan el 17% de nuestras ventas totales en 2019. Ecuador logró firmar un acuerdo comercial con Europa en 2018, para una reducción gradual de los impuestos a la importación. Sin embargo, no vimos mucho efecto de este acuerdo debido a la falta de competitividad que tenemos, especialmente con España que vende brócoli a precios mucho más bajos, pero con mala calidad (agua acristalada más del 15%). Sin embargo, como podemos ver en la siguiente figura, la tendencia del precio promedio de CFR por kilo, en el mercado europeo, se ha reducido en comparación con 2018 en un 1.2%.



Objetivos alcanzados en Producción y Calidad:

Producción. -

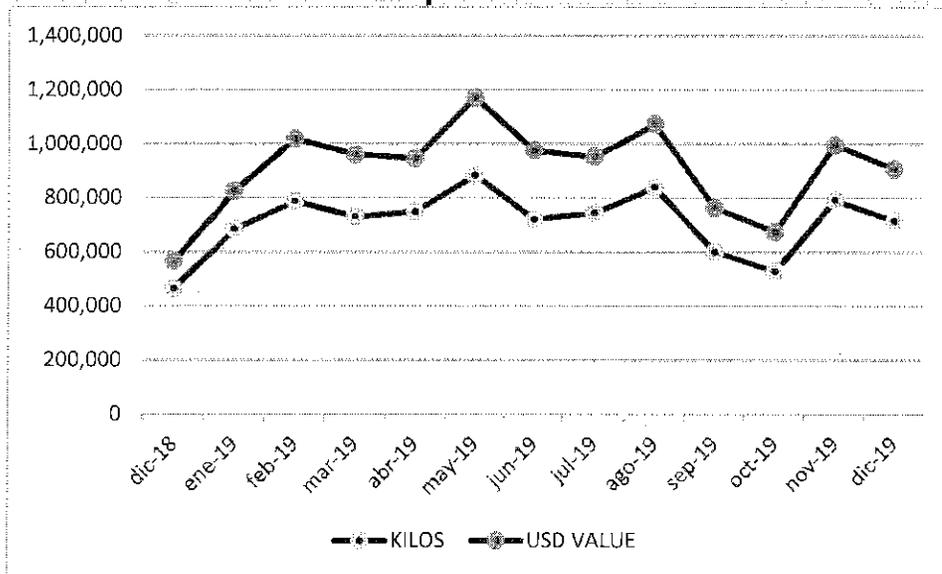
El año 2019 ha sido el de mayor producción en la historia de la empresa. Hubo algunos meses en los que trabajamos más del 90% de la capacidad instalada de la planta. La tendencia al presente año es seguir produciendo en los mismos niveles.

Otro elemento positivo fue el aumento en las ventas de productos minoristas, ya que tienen un precio más alto y un margen más alto. El aumento en las ventas minoristas (producto que se somete al proceso de reempaque) para el 2019 fue un 20% mayor con respecto al 2018. Es importante tener en cuenta que los paquetes más pequeños, como 200 y 250 gr, representan un rendimiento de reempaque más bajo que tamaños como 500 gr, porque el rendimiento del producto cae del 92% al 89% respectivamente.

En cuanto a la materia prima, el factor de rendimiento fue de 2.20% por encima del estándar, de esta manera alcanzando nuestra meta propuesta para el año. El desempeño laboral, en lo que respecta al rendimiento de corte, la meta propuesta para el año fue del 80% y alcanzamos el 83%, superando así nuestra meta propuesta.

Es importante mencionar que durante el 2019 enfrentamos casi todo el año un alto inventario de productos finales, debido a las ventas inestables en Estados Unidos, a causa del problema de Norpack, y la desaceleración de las ventas en el mercado asiático. La eficiencia en la producción se vio afectada cuando el inventario supero las 600 TM y cuando esto sucede, los costos de demora de los contenedores aumentan. En mayo tuvimos el inventario más alto llegando a 884 TM.

Inventario mensual de producto terminado en el 2019



Calidad. –

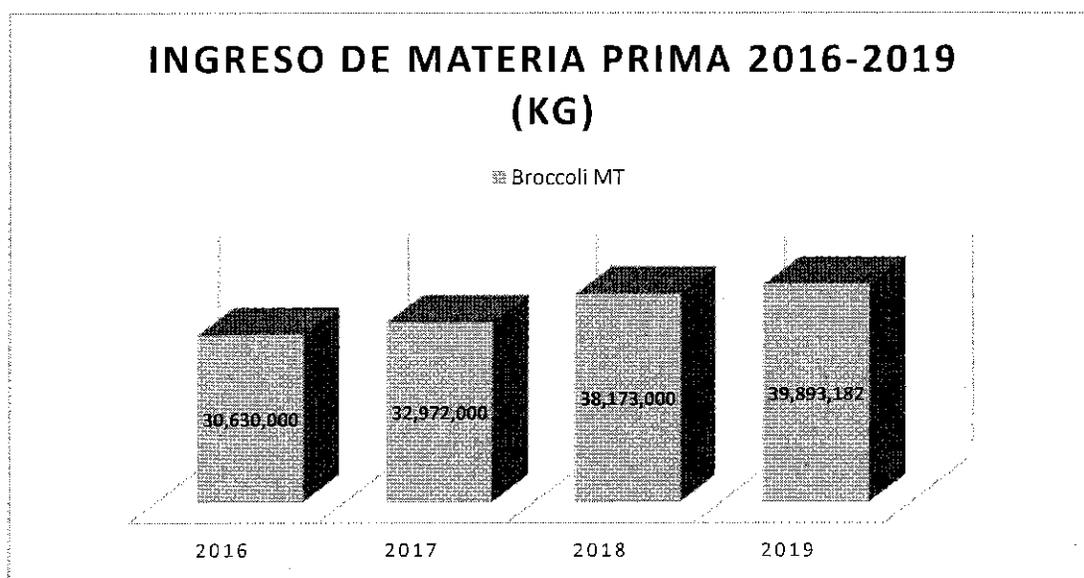
Ha sido un año de continuo descenso en los reclamos. En el 2019 tuvimos 0.87 reclamos por cada 100 toneladas métricas producidas, mientras que en el año anterior el índice fue de 1.09. Esta cifra fue mucho menor en comparación con la meta propuesta para el año de <0.98 / 100 TM.

Con respecto a la microbiología, específicamente en coliformes totales, el objetivo para el 2019 era <80 ucf / gr, pero alcanzamos un promedio de 14 ucf / gr. En el 2018, respectivamente, tuvimos un promedio de 34 ucf / gr. Con respecto a la presencia de coliformes en nuestras muestras de proceso, el objetivo para el 2019 era <5% y llegamos al 4%, menos que en 2018, que fue del 4.5%. En términos de CTP (conteo total de placas) el promedio fue de 95 ucf / gr, en el 2018, obtuvimos 109 ucf / gr.

Se realizaron 133 auditorías internas en la planta durante el año. Se encontraron 21 no conformidades y 1 observación. Las acciones correctivas para las no conformidades y la observación se cubrieron al 100%.

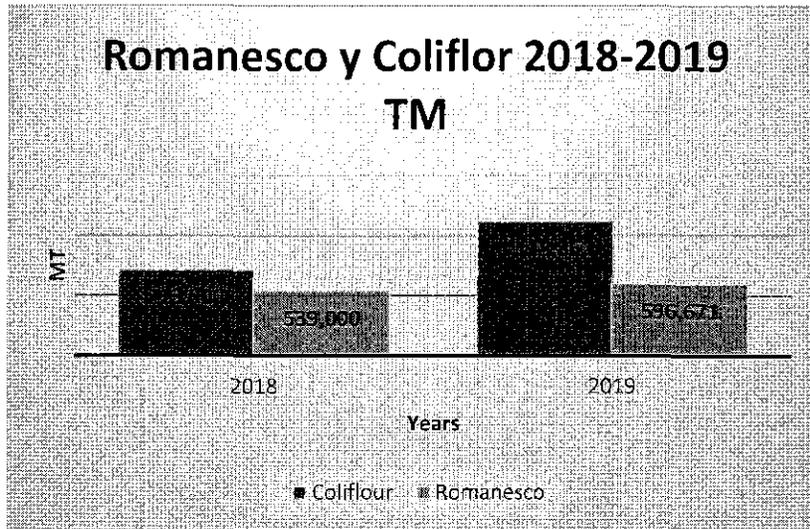
Por cuarto año consecutivo, hemos alcanzado la calificación máxima de Auditoría Externa BRC con el puntaje AA. Además, tuvimos una auditoría estándar FSMA y Costco, ambas también fueron aprobadas.

Comportamiento Agrícola. –



Entrada de materia prima

En el 2018, el aumento de la materia prima en comparación con el 2017 fue del 16%, mientras que en el 2019 su crecimiento fue del 4.5%. Los principales factores que respaldan estos resultados fueron: Una BPA (buenas prácticas agrícolas) bien administrada para controlar, sobre todo, los problemas de calidad y el manejo de plagas y enfermedades. Además, para el 2019, el número de hectáreas plantadas por año se mantuvo casi igual, pero el rendimiento por hectárea aumentó a un promedio de 21.7 TM por hectárea en comparación con 20.6 TM en el 2018. En nuestras propias fincas, el rendimiento fue de 22.8 TM / hectárea. Nuestra propia producción alcanza aproximadamente el 40% de la entrada total de materia prima.



Como podemos ver en el cuadro anterior, el romanesco tiene un crecimiento en el último año de un 10%, en comparación con el año anterior. En coliflor, la producción aumentó en el 2019 en un 57%. La cantidad de siembra fue casi la misma, pero el rendimiento por hectárea fue mucho mayor que en el 2018: coliflor de 30 TM (2018), a 41 TM en el 2019, romanesco de 20 TM (2018) a 24 TM en el 2019.

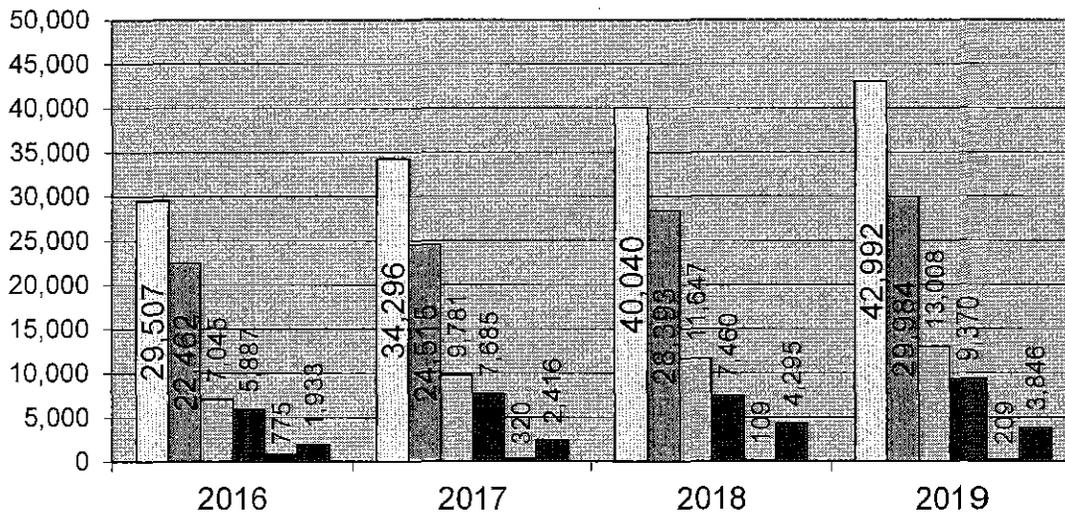
Objetivos alcanzados en el Área Agrícola. -

El objetivo propuesto para la entrada de materia prima en el 2019 fue de 40,000 toneladas métricas. De hecho, llegamos a 39,830 toneladas métricas, así que no alcanzamos el objetivo por 170 TM.

Con respecto a la calidad de la materia prima, el objetivo para el 2019 era del 80% entre las cualidades P y AA (estas dos cualidades principalmente para el mercado japonés), sin embargo, en las granjas totales alcanzamos el 75%, mientras que en nuestros proyectos el 81%. Nuestros objetivos sobre los "defectos críticos" del producto se cumplieron sin problemas. En cuanto a plutela, el objetivo fue un valor inferior al 7% y alcanzamos en promedio el 4%. Cuando hablamos de la gravedad de la podredumbre, nuestro objetivo era del 2% y conseguimos nuestro objetivo.

Análisis de resultados económicos:

Estado de Perdidas y Ganancias 2016 2017 2018 2019 (en miles \$)



| | |
|--|--|
| Ventas | Costo de ventas |
| Utilidad bruta | Gastos totales |
| Otros ingresos | Utilidad antes de participación trabajadores e impuestos |

Ventas: Podemos observar en el gráfico que las ventas siguen creciendo desde el 2016 hasta el 2019, el crecimiento fue del 46%. Al comparar el 2019 con el año anterior, vemos que las ventas aumentaron en un 7% (\$ 2,952 M). El crecimiento del mercado más importante en el 2019, como hemos mencionado antes, fue EE. UU. Con \$ 3,100 M.

Costos de ventas: En el 2018, los costos sobre las ventas fueron de 70.9%, mientras que en el 2019 fueron de 69.7%, 1.2% más bajo. Esto fue, principalmente, debido al margen de materia prima sobre el crecimiento de las ventas en un 1.4%. El beneficio bruto fue del 30.3% sobre las ventas.

Gastos totales: Los gastos totales para el 2017 representaron el 22% de las ventas, mientras que en el 2018 alcanzaron el 19%, en el año en estudio, aumentó al 22%. Podemos ver que los gastos de ventas crecen en un 23% desde que las ventas aumentan en el mercado estadounidense en una modalidad CFR (pago de flete marítimo) y en los gastos administrativos aumenta en un 26% principalmente en gastos personales.

Otros ingresos y gastos: La cantidad de otros ingresos y gastos aumenta en el 2019 en aproximadamente \$100,000, principalmente, debido a un menor costo de intereses (-\$124,000), debido a la decisión de pagar los préstamos bancarios.

Inversiones de activos durante 2019.-

| Activo | Valor |
|--|---------------------|
| Invernaderos para pilonera | \$ 67,309 |
| Oficinas administrativas invernadero | \$ 10,961 |
| Nueva cámara de transformador eléctrico | \$ 70,144 |
| Nuevas estructuras de Bodega general | \$ 28,022 |
| Oficinas Data Center | \$ 16,897 |
| Máquina de pesas para productos cortados | \$ 19,085 |
| Sistema de riego en invernadero | \$ 13,130 |
| Preparación de estructuras para lavadora de Bines | \$ 23,529 |
| Preparación de estructura para Raytec | \$ 19,107 |
| Motor de Pivote (La Merced) | \$ 18,589 |
| Cintas transportadoras | \$ 101,872 |
| Sistema de refrigeración para el área de carga de contenedores | \$ 31,579 |
| 2 Montacargas y baterías | \$ 140,063 |
| Vehículo | \$ 43,563 |
| Tractor | \$ 39,000 |
| Bastidores para cámaras frigoríficas | \$ 40,733 |
| Pozo de agua | \$ 35,893 |
| Estructura para nuevo condensador | \$ 16,618 |
| Compresor Blitzer + adaptaciones en viejo sistema de refrigeración | \$ 382,912 |
| Calibrador de tambor rotativo | \$ 55,094 |
| Sellador de Bolsas | \$ 24,249 |
| Lavadora de papeleras | \$ 60,631 |
| Otros | \$ 111,055 |
| TOTAL | \$ 1,370,035 |

Las inversiones totales en activos fueron \$1,370,035 más bajas que el presupuesto de \$ 2,000,000 que habíamos propuesto. Las principales razones por las que no pudimos llegar fueron: a principios del 2019, cuando informamos sobre el presupuesto, se consideró que comenzaría con algunos nuevos activos de la planta de fabricación y se retrasó. Además, algunos de los activos con los que comenzamos el proceso de importación, terminaron instalándose durante el 2020, por lo tanto, en 2019 se contabilizaron parcialmente como activos.

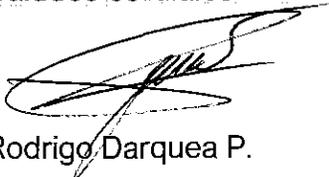
Beneficios disponibles para los accionistas año fiscal 2019.-

| | |
|--|-----------|
| BENEFICIO NETO ANTES DE IMPUESTOS | 3,846,276 |
| PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES | -557,583 |
| IMPUESTO SOBRE LA RENTA | -722,452 |
| GANANCIAS (PÉRDIDAS) PARA EL AÑO | 2,566,240 |
| RESERVA LEGAL | 256,624 |
| UTILIDAD PARA REINVENTAR Y CAPITALIZAR | 1,154,000 |
| SALARIO DIGNO | 1,425 |
| UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS | 1,154,191 |

El presidente informa que durante el año fiscal 2019, como podemos ver en el gráfico anterior, la Compañía mostró una ganancia de USD \$ 2,566,240 después de la participación del 15% a los trabajadores y el pago del impuesto sobre la renta correspondiente. La Junta Directiva resuelve recomendar que el 50% de las ganancias generadas después de pagar la participación del 15% a los trabajadores, el impuesto sobre la renta correspondiente y el 10% de constitución para las reservas legales, se distribuyan como dividendos a los accionistas según disponibilidad, y al mismo tiempo recomienda que el 50% restante se capitalice, aumentando el capital social hasta el 31 de diciembre del 2020.

Para finalizar este informe, debemos destacar y dar gracias a los ejecutivos de la compañía, quienes siempre ponen todo su esfuerzo y experiencia en beneficio de la Compañía. Además, el personal de los empleados que desde sus puestos son excelentes colaboradores, siempre dispuestos a prestar su colaboración para el desarrollo de la Compañía.

Gracias por tu atención.
Saludos cordiales



Rodrigo Darquea P.

Gerente General

ECOFROZ S.A.