INFORME ANUAL DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA MAPRIBAM CM CÍA LTDA.

SEÑORES

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA MAPRIBAM CM CÍA LTDA.

En mi calidad de Gerente de la empresa, por medio de la presente y en cumplimiento de lo dispone la Ley de compañías doy a conocer lo siguiente.

El informe anual de Gerencia del Ejercicio Económico del año 2012

Desde que la compañía inicio sus operaciones se ha trabajado en beneficio de la misma a pesar que como las estadísticas de ventas de la compañía indican una disminución bastante significativa en las ventas durante este año 2012, En los últimos años, el campo ecuatoriano ha sufrido una profunda transformación marcada por la presencia de capitales transnacionales, a través de la implementación del modelo que introdujo tecnologías agrícolas que, además de causar innumerables impactos, son responsables por la homogenización acelerada de la producción agrícola global.

Como parte de este proceso, a partir de la década de los noventa, se viene promoviendo y consolidando en Ecuador el modelo de los agro negocios, entendido como el control total o parcial de todos los procesos que atraviesa un alimento, desde la siembra hasta llegar al consumidor final; es decir, el control monopólico de toda la cadena agroalimentaria a través de una diversidad de estrategias de *integración vertical y horizontal,* que significa la fusión por medio de acuerdos, compras, contratos, etc. de las empresas que controlan los distintos procesos vinculados a la producción agroalimentaria.

El caso del maíz amarillo duro es una expresión de este proceso en Ecuador. En la mayoría de los casos, los campesinos venden a *intermediarios* con gran poder de acaparamiento y almacenamiento y a empresas *agroindustriales* cárnicas y de balanceados. Estas empresas incorporan valor agregado de transformación y venden el maíz como balanceado o carne a un segundo intermediario quien lo comercializa. En ocasiones la comercialización también es controlada por una empresa y el consumidor termina pagando los costos de publicidad, transporte, servicios, etc., Este modelo genera utilidades sólo a los grandes intermediarios, agroindustriales del modelo del agro negocio en Ecuador.

Nuestra empresa a pesar de contar con muy poco capital a tratado de ingresar a este modelo del agro comercio.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL D E ACIONISTAS

•-Analizando específicamente la cadena del maíz y el poder de mercado que tienen unos pocos consorcios empresariales, cuya estrategia es la de formar cadenas o alianzas horizontales y/o verticales, bajo una misma firma, propongo comprar el maíz a productores que no están bajo estas alianzas.

-Que este modelo de Agro comercio está controlada por unas pocas empresas, que manejan casi todo el negocio y lucran significativamente del pequeño productor, que al final de cuentas, es el que más arriesga propongo asociarnos con este pequeño productor para que las utilidades sean repartidas en conjunto.

-Proponer un modelo de compras diseñado para que los siguientes Actores trabajen en forma enlazada: Campesinos o medianos agricultores que entregan el maíz en conjunto con MAPRIBAM CM CÍA LTDA a las fincas avícolas en forma directa.

Sra Edelina Moncayo
GERENTE DE MAPRIBAM CM CÍA LTDA