

INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE WHOLESOME FOODS S.A.
Junio 8, 2020

Señores socios, en cumplimiento a las disposiciones contenidas en la Resolución No. 92.1.4.3.0013 de la Superintendencia de Compañías (R.O. No. 44 – 13/Oct/1992), someto a su consideración el presente informe por el ejercicio económico y operacional 2019 - 2020 de Wholesome Foods S.A. para un análisis global y coyuntural tanto de los estados financieros (presentados como anexo A), como de la situación del negocio en general apoyado de Anexos B.

Situación del negocio 2019: Durante el 2019 se abrieron distintos mercados internacionales como el Europeo, Centro Americano y Caribe.

En Europa continuamos enviando el producto en presentación de 3oz a nuestro cliente con más de 600 puntos de ventas. Por el momento estamos en Inglaterra, Alemania y Polonia.

Para Centro América firmamos un acuerdo de distribución con un grupo importante que llevó nuestros productos al Caribe. Se envió el primer contenedor a comienzos de año.

En Ecuador hemos continuado posicionando la marca y hemos abierto más puntos de ventas, consolidando la marca cada vez más en vitrinas importantes como Supermaxi, Mi Comisariato, Fybeca y tiendas gourmet. Además en el Ecuador hemos participado en varios eventos para impulsar la marca como ferias en el centro comercial Scala, Supermaxi y Centro Comercial El Condado.

Situación del negocio 2019 exportaciones/gestiones: Durante el año 2019 se envió un contenedor a nuestros cliente en el Caribe y se comenzaron a formar nuevas gestiones de negocio con clientes internacionales ubicados en Rusia, Panamá y Puerto Rico. Así mismo hemos organizado el negocio con nuestro cliente norteamericano que lleva los productos a sus punto de venta en Europa para reactivar la venta de los productos en el 2020. Durante el 2019, dimos prioridad al mercado nacional enfocándonos en fortalecer nuestra posición en el mercado y analizar nuestra gestión comercial.

Como emprendimiento entendemos que primero debemos fortalecernos localmente para seguir atendiendo pedidos internacionales y seguir creciendo.

Gestión comercial en Ecuador: Como parte del análisis al negocio local, decidimos migrar nuestra operación comercial a las manos de unos de los distribuidores más grandes del país. El trabajo comenzará a comienzos del 2020 pero contamos con el apoyo de una de las cadenas de distribución y comercialización más efectivas del Ecuador.

Bajo la distribución y comercialización de la nueva empresa distribuidora llegaremos a más puntos de ventas y vamos a tener un mejor manejo comercial de los productos.

Durante el 2019 hemos abiertos puntos de venta en las provincias de Loja, Latacunga, Guayas. A estos puntos de venta enviamos el producto directamente.

Gestión de publicidad y promociones: Sabemos que la manera más óptima y efectiva de llegar a nuestros consumidores es através de las redes sociales y durante el 2019 estuvimos trabajamos con una empresa de marketing digital para crear contenido para nuestra marca. Hemos también creado alianzas con líderes de opinión y marcas importantes de alimentos en el país que nos han ayudado a posicionar la marca de mejor manera.

El trabajo de encontrar la empresa de marketing digital correcta fue un proceso largo pero ahora estamos muy satisfechos con todo lo que se ha logrado desde un punto de vista visual como métrico dentro de redes sociales.

Las publicaciones en redes sociales son diarias y la creación de contenido es muy original. No se utiliza ningún material bajado del internet ni de propiedad de otros. Las publicaciones incluyen siempre nuestros productos/recetas e ingredientes saludables que tienen bastante popularidad en el mercado. Se realizan “giveaways” y concursos con diferentes bloggers y marcas para estar al día con los ingredientes/recetas que elaboran. A través de nuestras publicaciones en redes sociales hemos fijado una personalidad muy sana, limpia y activa para nuestra audiencia en estas plataformas.

Situación del negocio 2019 exportaciones: A comienzos de Febrero 2019, después de varios meses de negociaciones con el cliente, se realizó el primero envío de un contenedor de 20 pies al Caribe, con nuestros productos para abrir mercado.

Durante el 2019 se enviaron muestras a una empresa distribuidora en Rusia, Puerto Rico y Panamá. Estamos también conversando con un grupo en el Reino Unido que puedes estar interesado en los productos para su cadena de tiendas.

NUEVA ESTRATEGIA COMERCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL 2020

Para el 2020 hemos decidido continuar nuestro enfoque en fortalecer la presencia de la marca en el Ecuador, al reforzar nuestra operación comercial y comenzar a trabajar con un distribuidor importantes que puede ayudarnos a crecer dentro del país. enfocarnos al 100% en las exportaciones a los clientes que nos representen volumen por pedido.

A nivel internacional seguimos con las conversaciones con distintos grupos que están interesados en importar los productos. En Rusia hemos mantenido conversaciones con un grupo distribuidor en Moscú. Han expresado su interés de realizar el primer pedido de un par de pallets a comienzos del 2020.

En el caso de Panamá estamos avanzando con un grupo que quiere distribuir los productos a distintos supermercados. Estamos al momento en el proceso de inscripción de permisos en Panamá.

Estamos también por enviar muestras a un grupo en el Reino Unido que está interesado en tener nuestros productos en la cadena de sus restaurantes.

Algo que es importante recalcar es que junto con nuestro distribuidor en Ecuador estamos activamente colaborando oara conseguir oportunidades y clientes para exportación. Constantemente estamos participando en ferias, ruedas de negocios virtuales etc.

Para nuestro cliente en USA que lleva los productos a Europa hemos decidido organizar bien el negocio para mejorar nuestros costos de envío y materiales. Esperamos tener todo listo para comienzos del 2020 y arrancar con pedidos.

A nivel nacional estamos muy positivos de todo lo que se logrará en el 2020 al dar la bienvenida al nuevo comercializador/distribuidor. El lograr una distribución con este grupo seguro ayudará a la marca Highland Farm a ser una reconocida cada vez más a nivel nacional. Además a nivel de gestión comercial la empresa cuenta con un gran equipo que sin duda nos brindarán el apoyo que necesitamos.

Competencia en Ecuador

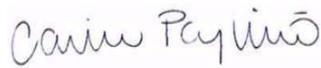
En el 2019 seguimos compitiendo con nuevas marcas que salieron en el 2018 con productos similares a los nuestros. Las ofertas de las marcas competidores siguen sin superar la calidad e innovación de nuestros productos y no han representado una baja en

ventas para nosotros. Estamos trabajando en sacar nuevos perfiles de sabores y nueva líneas de productos para expandir nuestro portafolio.

De esta manera se ha dado cumplimiento a las disposiciones y metas del Directorio. Es recomendación de esta Gerencia, realizar un aporte urgente para capital trabajo y de esa manera poder atender obligaciones y gastos para seguir operando/abrir mercados.

Quedan a su disposición los documentos de respaldo al Estado de Situación Financiera, detalle de exportaciones, pedidos e inversiones necesarias tanto para el mercado nacional como para USA. Personalmente estoy a sus órdenes para atender cualquier inquietud o proporcionar las aclaraciones que requieran.

Atentamente,



María Camile Paz y Miño
Gerente General

Quito, 8 de Junio, 2020