

**COREMANABA S.A.**

Empresa de Comercialización Asociativa de la Corporación Ecuatoriana de Cafetaleros y Cafetaleras  
CORECAF y CORECAFE S.A.

**INFORME DEL GERENTE GENERAL – COREMANABA S.A.**

El 10 de Noviembre de 2006, asumimos con entusiasmo este reto de dirigir a COREMANABA S.A., luego de haber transcurrido varios meses de labores y como actividades inmediatas a cumplir por mandato expreso de esta Junta Universal de Accionistas estaban:

- Emprender acciones legales en contra del Sr. Ivan Veloz, ex gerente que ha perjudicado al patrimonio de la Compañía, esta entablada la demanda informe del Abogado.
- Regularizar los contratos de los empleados, actualmente todos están registrados formalmente ante la Inspectoría de trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y realizadas las aportaciones hasta el último mes.
- Se inicio y concluyó la elaboración del Reglamento Interno de la Compañía, se encuentra para su debida aprobación, el cual recoge sugerencias realizadas por los señores accionistas, en lo que se refiere al manejo de las cuentas de COREMANABA S.A. conjuntamente con el PCM.

COREMANABA S.A., ha cumplido 9 meses desde su creación, tiempo en el cual se ha realizado importantes avances respecto a los objetivos y metas planteadas, el presente informe realiza un resumen de lo alcanzado, así como de las dificultades que han existido.

Para tener un control de su situación financiera-contable, la Empresa ha comprado el sistema GENESIS, que cumple con todos los requisitos contables autorizados por la Ley, así mismo la instalación y capacitación para el manejo de este programa lo hace la misma empresa vendedor del programa.

COREMANABA S.A. a recibido el apoyo directo para el acopio y comercialización del café directamente de Ceprocáf, Upocam, Unospas, Acafxi, La Guinea San Vicente, La Bella, Riecito, La Tablada de Miguicho, La Cuesta, La Palanca, Cooperativa 4 de Agosto, Asociación 2 de Octubre, La Asociación de Ganaderos La Saiba, Asociación Fino de Aroma, Comité Promejoras José Lívido Intriago, Comité de Desarrollo Comunitario San Gabriel, Unión y Progreso, Comuna Río Caña, Jóvenes Embajadores en Acción, Cedocao, Uocacp y Unodec.

Conjuntamente con las organizaciones socias de CORECAF y beneficiarias del PCM se trabajo en la:

- Instalación y equipamiento de 25 centros de acopio, implementos básicos para beneficiar el café, bajo la metodología de arrendamiento mercantil. En la actualidad tenemos un monto invertido por el valor US\$ 28.818,46 (Veinte y ocho mil ochocientos diez y ocho con 46/100 dólares americanos).
- Se aprobó el Manual de procedimientos administrativos, financieros y normativas para la cosecha, pos cosecha de café de calidad en los CAB'S
- Elaboramos el circuito comercial, rutas de compra, anticipo para limpieza de cafetales.

El equipo administrativo de COREMANABA S.A. acorde a las necesidades establecidas, diligencia con apoyo de PCM, la línea de crédito por US\$ 420.000,00 (Cuatrocientos veinte mil 00/100 dólares americanos), para capital de trabajo.

Se contrato el servicio de la planta CEZAMO en Manta para el procesamiento de café listo para la venta nacional y la exportación, el costo de preparación del quintal listo para exportar fue de US\$ 3,00 (tres 00/100 dólares americanos), de existir movimientos extras el valor es de US\$ 0,40. (Cuarenta centavos de dólar americano). El costo mensual por luz, esto es solo la demanda promedio del mes es de US\$ 150,00 (ciento cincuenta dólares americanos)

Baja 64

95558

conservar con



17 MAYO 2007

## COREMANABA S.A.

Empresa de Comercialización Asociativa de la Corporación Ecuatoriana de Cafetaleros y Cafetaleras  
CORECAF y CORECAFE S.A.

Nuestro reto inicial era acopiar y beneficiar café listo para la exportación de 3.500,00 quintales, pero gracias a la participación de cada productor y productora, con cada miembro de los CAB'S, con apoyo de los dirigentes, con el acompañamiento de los promotores, técnicos de campo, coordinadores de área y Coordinadores técnicos y la Unidad Ejecutora; COREMANABA S.A. logro acopiar y beneficiar e invertir lo que detallamos a continuación.

Descripción	Quintales	US\$ Total
Café cereza	30.502,82	413.490,50
Café pergamino oreado	300,92	9.623,13
Gastos administrativos		97.143,63
Total gastos del proceso 2006		519.257,26

En la planta de beneficio final del producto, bajo responsabilidad del Técnico de control de la Calidad del café y con un apoyo fuerte del Presidente de COREMANABA S.A., por la cantidad de café oreado que llego a planta y por el tratamiento de cada lote se contrato personal de las mismas organizaciones para garantizar que los lotes de café no se mezclen.

COREMANABA S.A. realizó una campaña agresiva de venta a nivel nacional e internacional, mediante el envío de muestras del café producido a empresas, nacionales como extranjeras, aprovechando las relaciones interinstitucionales del Proyecto Café Manabí PCM, CORECAF, CORECAFE S.A., Ministerio de Agricultura MAG, ANECAFE, COFENAC, SNV, etc.

En el mercado nacional se establecieron contactos directos con empresas como: Elcafé, Cafecom, Expigo, Café Minerva, Corecafé s.a., Café Galletti, Repec y Esscoffe.

En el mercado internacional alcanzamos relaciones directas e indirectas con varias empresas en diferentes países: Volcafé USA, Cafetera San Luis Colombia, Sucafina s.a. USA, Philippe Dubé Bélgica, Coffee Team Bélgica, Perú José Rivera y Gilson García USA.

Resultado de esta campaña de venta se logro ubicar varios lotes de café de la siguiente manera:

Comprador – Destino	Quintales
CAFECOM S.A. – GUAYAQUIL	1.600,00
CORECAFE S.A. - QUITO – Mezclas	400,00
SUCAFINA S.A. – ALEMANIA	2.509,94
Total ventas a Diciembre	4.509,94

Nuestro stock en bodega se detalle en el siguiente cuadro:

Tipo de café - saldos en bodega	Quintales
Café de exportación	929,32
Café de segunda	120,75
Café de descarte	185,17
Café bola seco por pilar	190,80
Café pergamino descarte	20,25

Con respecto al equipamiento del Laboratorio de control y validación de la calidad del café que producimos estamos en fase de adecuación del lugar en donde funcionará, planta CEZAMO y estará a cargo del técnico señor Emilio Cedeño a finales del mes de Marzo del 2007 se instalará e inmediatamente iniciará los ensayos y análisis organolépticos de los cafés que poseemos de la cosecha 2006.

## **COREMANABA S.A.**

Empresa de Comercialización Asociativa de la Corporación Ecuatoriana de Cafetaleros y Cafetaleras  
CORECAF y CORECAFE S.A.

El equipo de laboratorio esta compuesto por:

- a. Una tostadora marca Quantik, con dos cilindros para tostión de 300gr cada uno
- b. Trilladora de café pergamino con capacidad de 250 gr
- c. Juego de mallas para análisis granulométrico, marca Seedburo
- d. Un molino para café marca Grind master
- e. 3 Sondas para café pergamino,
- f. 3 sondas para café verde
- g. 30 Bandejas plásticas dispensadoras de café
- h. 1 Balanza gramera manual
- i. 1 Balanza gramera digital
- j. 1 Cocineta eléctrica
- k. 1 Cosedora de sacos
- l. 3 Determinadores de humedad tipo jarra
- m. 1 Mesa giratoria
- n. 1 Mesa para análisis.

Y demás equipos que se pueden observar en detalle en los activos de la empresa.

COREMANABA S.A. en búsqueda constante de espacios de desarrollo y consolidación como empresa exportadora se ha afiliado al gremio de exportadores de café ANECAFE, en donde se ha participado en la primera Asamblea General Ordinaria 2007, en donde se reiteró la presencia de COREMANABA S.A. por pedido de los socios reunidos en la Asamblea se eligió por unanimidad a nuestra empresa como el 5to vocal suplente.

### **Nuestras dificultades.**

Más que aspectos negativos los calificaremos como lecciones aprendidas, generadas por la reciente creación de COREMANABA S.A., sin embargo debemos entender que estas lecciones son las que van generando la identidad y forjando la consolidación de la empresa, por lo dicho, no fue fácil acceder a la confianza de los productores y productoras, mas aún cuando formaron parte de procesos en los que se pregonaban el tratamiento justo, solidario y de mejores ingresos por sus productos.

La cosecha del 2006 fue cubierta gracias al apalancamiento existente entre COREMANABA S.A. y el Proyecto Café Manabí, a través del cual se logró el financiamiento con una línea de crédito otorgada por el Banco Solidario, por ahora no fue un aspecto negativo, sin embargo si será un gran obstáculo para las cosechas venideras.

La falta de certificación nos ha mantenido al margen de estos nichos especiales de mercado, esta situación fue evidente al momento de establecer relaciones comerciales con empresas involucradas con estos mercados, si bien COREMANABA S.A. presenta su café como producto solidario y acopiado por pequeños productores no garantiza que sea considerado como tal y por ende los precios ofrecidos a la empresa fueron los de mercado convencional.

La empresa es joven y esta creciendo, sin embargo su equipo administrativo se ha reducido, con la salida del gerente, y al asumir las funciones el Asesor Técnico Comercial, este puesto quedo vacante y no ha sido ocupado, esto nos ha debilitado y ha bajado la presencia en campo de COREMANABA S.A.,

De igual manera el departamento contable paulatinamente también va incrementando sus actividades por lo que se necesita de una persona que trabaje como auxiliar administrativo-contable,  
**Nuestros retos.**

COREMANABA S.A. como empresa asociativa de comercialización de los pequeños productores desde su formación ha creado una actitud positiva entre los productores y productoras, por lo que es

## **COREMANABA S.A.**

Empresa de Comercialización Asociativa de la Corporación Ecuatoriana de Cafetaleros y Cafetaleras  
CORECAF y CORECAFE S.A.

preciso direccionar y proponer nuevas estrategias para mantener esta actitud, confianza y cambio definitivo,

- o Lograr la participación activa de todos los productores/as con sus CAB'S, organizaciones y CORECAF en los procesos comerciales asociativos emprendidos con COREMANABA S.A.
- o Afianzar la confianza creada en los pequeños productores y productoras a través de la permanente y transparente rendición de cuentas.
- o Buscar una producción de café constante e incremento proporcional a las necesidades del mercado
- o Liquidar oportunamente las utilidades obtenidas durante cada campaña.
- o Impulsar la participación de CORECAF-COREMANABA S.A. en nichos especiales de mercado a corto plazo.
- o Consolidar COREMANABA S.A. como empresa comercializadora de café: líder, eficiente, rentable y sostenible.

### **Metas 2007**

Una vez realizado y concluido el ejercicio comercial 2006, y luego de un análisis detenido realizado a nivel de Coordinadores y técnicos del PCM, se tiene previsto que para el 2007 la cosecha del café será al final del mes de Abril y tendrá un incremento del 60% de acopio, es decir que tendremos unos 8.000,00 quintales de café oro exportable, esto a su vez implica entre otros aspectos lo siguiente:

- o Búsqueda de financiamiento por lo menos de US\$ 800.000,00 (Ochocientos mil 00/100 dólares americanos), a través de gestiones serias dentro del sistema bancario nacional.
- o Establecer alianzas estratégicas con exportadores y la industria cafetalera nacional.
- o Búsqueda de alianzas estratégicas con compradores internacionales, establecimientos de contratos de ventas y entregas a futuro.
- o Posicionamiento de las organizaciones a través de sus CAB'S, desarrollando campaña de difusión desde su centro de operaciones de la comercialización asociativa con COREMANABA SA. (Sentimiento de participación y pertenencia).
- o Editar material de difusión sobre COMERCIALIZACION ASOCIATIVA, principales actores, centros de acopio, banners, letreros, spot publicitarios entre otros.
- o Consolidación y liderazgo de COREMANABA S.A. en el mercado regional del café arábigo lavado y otros productos.
- o CORECAF-ORGANIZACIONES-COREMANABA S.A. comercializando el 50% de su producción bajo sello de comercio justo.
- o Posicionamiento en el mercado nacional e internacional del café de origen de COREMANABA S.A. como "CAFÉ DE LAS TABLADAS MANABITAS" café 100% manabita.
- o Inicio de la diversificación comercial de COREMANABA S.A. abasteciendo al mercado nacional con productos como arroz, maíz y tagua entre otros.
- o A mediados de año COREMANABA S.A. debe iniciar la búsqueda de apoyo para la diversificación de su producto de venta relacionado básicamente con el café (Café tostado y molido, café soluble, etc).
- o Analizar los resultados previstos por ANFAB, y además solicitar la legalización de las acciones de CORECAFE S.A. a favor de COREMANABA S.A.

### **CAPITALIZACION.**

La empresa comercializadora para su capitalización tiene previsto lo siguiente:

1. COREMANABA S.A. apegado a lo que la Ley de compañías dice, establecerá un fondo de capitalización que será del 10% anual de sus utilidades y además en consenso con sus accionistas y de existir un excedente en las utilidades incrementarán este fondo de acuerdo a las necesidades de cada año.

## **COREMANABA S.A.**

Empresa de Comercialización Asociativa de la Corporación Ecuatoriana de Cafetaleros y Cafetaleras  
CORECAF y CORECAFE S.A.

2. COREMANABA S.A. a partir del segundo año de ejercicio comercial y una vez que ha generado la suficiente confianza con sus organizaciones, creará la tarjeta de afiliación, identificación de los productores y productoras activos y activas con COREMANABA S.A. el costo de la tarjeta será de US\$ 5,00 anuales estos fondos irán al fondo de capitalización y permitirá reinvertir en sus socios/as. Esto nos proporcionará un capital de US\$ 10.000,00.
3. COREMANABA S.A. de los ingresos obtenidos tendrá que capitalizar el valor de US\$ 8.000,00 a 10.000,00 dólares americanos a través de la compra de un terreno, donde funcionará su sede, esta irá incrementando su valor anualmente y esto a futuro que servirá como respaldo ante entidades financieras para futuros créditos.
4. Analizar y determinar el aumento de capital de COREMANABA S.A. a 148.208,00 (Ciento Cuarenta y ocho mil doscientos ocho 00/100 dólares americanos), así como el valor de las nuevas acciones.



Sr. Henry Benalcázar  
GERENTE – COREMANABA S.A.