

PROMOPESCA S.A.
INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Manta, 30 de Abril 2015

Ejercicio económico terminado al 31 de diciembre de 2014

Se ratifica ante la Junta General de Accionistas que los Estados Financieros de la empresa terminados al 31 de diciembre del 2014, son de responsabilidad de esta administración, y que este informe se lo realiza una vez que se ha dado cumplimiento a la revisión de auditoría externa sobre los estados financieros y en concordancia con su revisión me permito explicar los pormenores de este ejercicio económico:

1. COMERCIAL – NEGOCIOS - PRODUCTIVIDAD

PROMOPESCA S.A. es una industria nueva, durante este segundo año de operación, y superada la puesta a punto de la planta enlatadora se logra estabilidad en la producción, sin alcanzar aun sus máximos rendimientos y eficiencia que a capacidad practica (25Tm/día promedio) lograría los rendimientos financieros esperados, durante el año se alcanzo un promedio de 21 Tm por día con lo que se logró un punto de equilibrio financiero, definitivamente es alentador si lo analizamos en relación al 2013 donde en logramos 14 Tm/día promedio. Esto indica que las nuevas estrategias de producción en planta y los esfuerzos en la obtención de materias primas lograron sus frutos y nos colocan en una posición alentadora para la administración, la absorción del costo fijo por volumen sigue siendo nuestra preocupación, que va de la mano con el suficiente abastecimiento de materias primas, ambos temas sensibles e importantes para esta administración.

Es así que durante el año 2014 se logró procesar en planta aprox. 484 mil cajas de 24 unidades de sardina, distribuidos entre OVAL, TALL, y TINAPA básicamente en salsa de tomate, para ello se invirtió 3,61 Millones de dólares en materias primas (Sardina y Morenillo). La obtención de materias primas se logra por una sinergia entre nuestro accionista Fortidex, y su filial Globalpesca S.A. socio estratégico y dueño de barcos sardineros con base en Posorja – Guayas, se logra además fidelizar otros proveedores locales de sardina HG.

Durante el año 2014 estas materias primas tuvieron un precio de compra con clara tendencia al alza es así que al inicio del año la Pinchagua HG se comercializaba en USD 0,72 per kilo, para el mes de mayo su precio había subido hasta USD 0,85 per kilo, a Agosto hasta USD 0,98 per kilo, descendiendo hasta octubre a USD 0,75 per kilo y cierra a diciembre 2014 en un valor de USD 0,90 per kilo, la tendencia anual es clara al alza de las materias primas. Con el propósito de mantener nuestra producción durante las vedas de Marzo y Septiembre, Promopesca es la primera empresa ecuatoriana en importar de Marruecos materias primas a un costo de USD 1,27 per kilo, que aunque resulta costoso es beneficioso para la absorción del costo fijo anual y en promedio con otras materias primas más baratas como el Morenillo y la sardina local, el promedio óptimo para lograr buenos rendimientos económicos incluso con esta materias primas importadas es la producción de por lo menos 25 TM/día a un promedio de compra de 0,90 ctvs. de dólar el kilo de materias primas. Meta que se ha tratado de mantener para estos periodos especiales con resultados medios.

En términos generales se definió durante el año 2014 frente al costo de producción y gastos totales total una participación en el costo de las materias primas de un 30,15%. Los insumos de

producción como la pasta de tomate importada, los aceites, los aglutinantes, etc, se mantuvieron a razón de un 4,7% sin mayor variación durante el año los materiales de empaque se mantuvieron en un 24,82% (Latas, cartón). La mano de obra directa e indirecta constituye un 9,87 % subió (6%) en relación al 2013 por el ajuste al salario sectorial decretado por el Gobierno Nacional, y los Costos indirectos de fabricación se mantuvieron alrededor de un 16,80%. Los gastos de administración y ventas son un 9,79% siendo el costo financiero un 3,9% de total de los desembolsos del año, básicamente se debe al financiamiento obtenido de CFN. Para fines del año 2013 se consiguió un importante préstamo de la Corporación Financiera Nacional por medio de su banca de desarrollo, quienes entregaron en el mes de abril del 2014 5,5 MM de dólares sobre la misma garantía de Promopesca y hasta un periodo de 7 años plazo para el pago de sus activos fijos y capital de trabajo, lo que devolvió la liquidez que requiere el negocio, permitiendo concentrarse ya en las eficiencias en producción, rendimientos óptimos, y mercados. Por otro lado se ratificó que existe un ahorro y significativo en los costos financieros del 2014.

Podemos informar que el personal de planta y el de administración están operando con normalidad, todos los procesos administrativos y de control interno de la planta han sido probados durante el año y están a punto con el apoyo de OCEANFISH S.A. quien ha destinado parte de su personal administrativo al seguimiento de las operaciones de PROMOPESCA en conjunto.

Actualmente Promopesca, aun cuenta con personal administrativo propio de apoyo, y todo el personal contable, técnico y de ventas es propio de PROMOPESCA, mientras que las jefaturas de administración en general y financieras son manejadas por sus pares de OCEANFISH.

Durante el año 2014 segundo año de operación completa, se consolidó definitivamente la Dirección de Ventas de PROMOPESCA S.A. con muy buenos resultados, logrando Promopesca S.A. ser reconocida como la primera exportadora de sardina a México (Principal mercado Sudamericano), la segunda exportadora más importante del país y abriendo puertas además en mercados como el chileno, el africano, el centroamericano, y el norteamericano. Por otro lado se ha consolidado un mercado local importante produciendo sardina de primera calidad para reconocidas marcas de productos similares en el Ecuador.

Los activos totales de PROMOPESCA S.A. alcanzan al cierre del 2014 un valor de USD 15,2 MM, de los cuales las cuentas por cobrar al cierre del año representan USD 1,7 MM, las políticas de cobranza se mantienen siendo CAD el mecanismo utilizado caso en un 90% de las ventas, para el caso del 10% restante son máximo crédito a 45 días. Los inventarios al cierre representan 4,2 MM aproximadamente entre materias primas, insumos y productos en proceso/terminados sin etiquetar. Mantenemos activos fijos netos por USD 9,2 MM de los cuales la Gerencia ha considerado conveniente fortalecer el proceso productivo y está invirtiendo en una tercera línea de producción de sardina y una cámara de mantenimiento para atún (Nueva línea de negocio) que están por ahora registradas en construcciones en curso por un valor de USD 850M al cierre del 2014. En general la composición de los activos es de un 75% en activo fijo y un 25% en activos corrientes, para este tipo de industrias la inversión en activos fijos es alta, por ello la exigencia en la absorción de los costos fijos que obtienen un producto de excelente calidad.

Los pasivos totales alcanzan al cierre del 2014 un valor de USD 10,8 MM de los cuales sus 3,9MM son proveedores por pagar y provisiones esto es básicamente los proveedores de latas y cartón y activos fijos, la materia prima se paga de contado y de nuestros aliados estratégicos se obtiene hasta 90 días. Nuestra deuda con compañías relacionadas y accionistas ahora es de aproximadamente 659M y la diferencia es deuda a CFN como lo mencionamos antes, es decir

que un 47% de la deuda total está financiada hasta 7 años y un 7% adicional la constituye la porción corriente de Largo plazo. El índice de deuda total es de 1,4 veces activo sobre pasivos totales, lo que es saludable.

Al inicio del año 2013, se consigue la firma de un Convenio de Inversión con el MCPEC (Ministerio Coordinador de la Política Empleo y Competitividad, y por medio de esta herramienta la aplicación del código de la producción en sus capítulos referentes a la exoneración del impuesto a la renta por los próximos 5 años, y por supuesto de sus anticipos, con lo cual se logra garantizar el retorno neto de las utilidades a sus accionistas por cinco años, para el 2014 esto representó el no pago de anticipos de impuesto a la renta por Aproximadamente USD 74.000,00 Dólares, mismos que no son recuperables, para el 2015 se esperaría una exoneración del anticipo de impuesto a la renta de casi USD 153.000,00

El Patrimonio al cierre del ejercicio 2014 es de USD 4,45 MM se registra una pérdida del ejercicio 2014 de USD 9,700 lo que indica que hemos logrado casi un punto de equilibrio durante nuestro segundo año de operación, esperamos que la gestión de esta administración logre remontar las pérdidas acumuladas para el 2015, y superarlas al culminar el tercer año de operación.

Durante el año 2014 se lograron ventas por USD 14,8 MM de dólares vrs. 2,25 MM del 2013 esto es 6,6 veces más debido a que durante el año 2013 se produjo de abril a diciembre, pero se vendió únicamente los últimos tres meses del año, desde esa fecha hasta la actualidad existe un apetito por nuestros productos en el mercado de exportación, lo que incluso a permitido que tengamos que subcontratar procesos de terceros (PERSEMAR E INDOAMER – faenado de pescado), en ciertas épocas del año para poder cumplir con nuestros clientes,, de aquí la decisión de ampliar a una tercera línea de proceso de sardina en paralelo proyecto sobre el cual estamos trabajando en la actualidad.

Es importante mencionar que nuestro costo de depreciación (No erogación efectiva) es de aproximadamente USD 590.000 esto es un 4,2% de nuestras ventas totales, que debe ser absorbido por eficiencias en volumen u otros ingresos provenientes de otros servicios que está en condiciones de entregar PROMOPESCA, como puede ser maquila en un doble turno o emprender en un nuevo servicio como es el almacenamiento de Atún en cámara (nueva inversión) que generaría ingresos extras para absorber parte de este importante costo fijo sobre la capacidad instalada actual y la de la nueva inversión en periodos de veda, volviendo más eficiente la operación en su conjunto. En base a esta nueva idea se buscara un financiamiento adecuado durante el 2015 si se considera necesario para apalancar la nueva inversión.

Desde el punto de vista comercial se espera que en el año 2015, sea superior en ventas al 2014, considerando que estamos haciendo marca en nuestros productos, y ahora somos más cotizados en los mercados internacionales por nuestra calidad.

Nuestra principal fortaleza comercial es la calidad del producto, nuestra principal debilidad sigue siendo el abastecimiento constante de materias primas y nuestros altos costos fijos.

2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014

Esta administración informa que se ha logrado estabilizar el negocio y se ha alcanzado el equilibrio financiero, lamentablemente no se lograron resultados positivos, aunque detuvimos las pérdidas acumuladas en 552 M hasta el 2013, esperamos remontarlas durante el 2015.

Se ha conseguido penetración al mercado Mexicano, Chileno, Uruguayo, Americano, e incluso Venezolano, con excelentes expectativas de negocios presentes y futuros, se ha propuesto la construcción de una cámara para 2.000 Tm de atún, con el fin de absorber parte de los costos fijos por medio de este servicio de alta rentabilidad y bajo costo de operación viendo la inminente necesidad del sector productor de la ciudad.

3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

La administración de la compañía ha cumplido con las disposiciones de la Junta General de Accionistas que se ha reunido de manera ordinaria y extraordinaria cuando se ha requerido.

4. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES ACAECIDOS DURANTE EL EJERCICIO

No existen juicios laborales pendientes o situaciones desatendidas dentro de los plazos y procesos adecuados permitidos por la norma y en su tiempo.

5. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

La situación financiera de **PROMOPESCA S.A.** Es estable y corresponde a una empresa en crecimiento en su segundo año de operación comercial, se ha estabilizado la producción de alta calidad de manera eficiente, a se evidencia un alto nivel de inversión nueva, esperamos la oportunidad de complementar servicios de alto rendimiento para mejorar la eficiencia en la absorción de los costos fijos y consecuencia de la rentabilidad del negocio para sus accionistas.

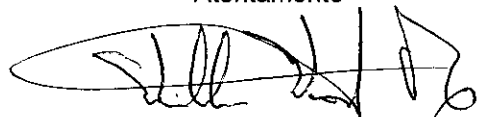
Todos los efectos generados por las normas NIIFS han sido considerados en los ajustes a los estados financieros, en el grupo de cuentas donde corresponden. Lo mismo ha sido aplicado y considerado por la normativa de precios de transferencia y se han realizado los ajustes recomendados por los auditores en cada caso.

6. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES DEL EJERCICIO

De acuerdo con los resultados económicos obtenidos por la compañía en el presente ejercicio, y conforme con la situación financiera y los planes proyectados, no existe utilidades que repartir ni reservas que constituir para este ejercicio.

Es cuanto puedo informar a la Junta General de Accionistas, fin del informe.

Atentamente



Ing. WILLIAM WOOD MARTINEZ
GERENTE GENERAL