

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE SHARKPACIFIC S.A. DE LAS
ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL AÑO 2011**

El segundo año de actividades operacionales, me refiero al año 2010 termina con una pérdida de USD \$ 2.340,20 (dos mil trescientos cuarenta dólares con veinte centavos) que muestra una reducción dramática de pérdida generada en el primer año. Esto se dio por la inclusión en el mercado de productos con marca LA RIOJA en pequeños autoservicios del país que junto a la venta de productos frescos y congelados del mar, permitieron a la Empresa ir escalando posiciones en el mercado local con miras a la exportación.

El tercer año desde su creación, es decir el año 2011, la Empresa inicia con dicha pérdida operacional, y en Marzo 29 la Junta General, Extraordinaria y Universal de Accionistas decidió designar al suscrito como Gerente de la Compañía por un período de dos años. A partir de dicha fecha se fueron constituyendo nuevas negociaciones de carácter local e internacional y con marcas de productos bajo sistema de licenciamiento ó maquila, tal es el caso del Atún de Liga Deportiva Universitaria y reuniones con Empresarios especialmente de Chile; así mismo en el último trimestre del año se logró introducir 3 categorías de productos en el principal Supermercado del país como es Corporación La Favorita y sus locales de Megamaxis y Supermaxis en todo el territorio Ecuatoriano.

Negociaciones Internacionales con destino a Chile se encuentran encaminadas para Cadenas de Autoservicios como CENCOSUD a través de la marca Kamaron Bay, Pescafresca Ltda; a canales mayoristas y minoristas por medio de Florería Marysol con su representante Sr. Ricardo Madrid.

A Cuba también se presentaron ofertas de enlatados por medio de la Empresa SUDAMEX S.A. y se esperan los análisis y aceptaciones finales de precios.

Hay negociaciones de pescado fresco y congelado con destino Brasil que también están por determinarse con la Empresa Chilena VALTRADE que actúa como Broker, que al momento dependen de procedimientos y cumplimiento de regulaciones para etiquetado, empaque y rotulado de los productos.

Negocios con Venezuela están realizándose con Cadenas y Empresas como RAHCO LTDA. y Benigno Albarrán representante de PEDEVAL; en el primer caso para registro y venta de productos con marca LA RIOJA bajo exclusividad; y en el segundo caso para maquila de productos enlatados con marca del Importador.

EUROPA: Se han enviado Contratos de Calificación de Proveedores para la Cadena de Supermercados AUCHAN en países como Polonia, Italia, Ucrania, Francia, España, Hungría, Rumania, Rusia, China, Taiwán entre otros. Esta actividad es canalizada por medio de Inversiones Florencia representada por el Sr. Enrique Moretti bajo auspicio de la Oficina Comercial del Ecuador en Santiago de Chile.

Están pendientes delinear los mecanismos comerciales que permitan a Sharkpacific S.A. actuar como broker de un negocio relacionado con Harina de Pescado destino Latvia (Letonia) por medio de un contacto en Ecuador llamado José Antonio Zavala.

Colombia es un mercado al cual también se han cotizado varias opciones de productos con la finalidad de introducirlos en cadenas de autoservicios.

Se fomentaron importantes relaciones comerciales con Plantas Empacadoras como SALICA, COMUMAP, ASISERVY, DEL BOSQUE, MAREROCE, TECOPESCA entre otras; y con Empresas Productoras de pesca fresca y congelada como el caso de FRESH FISH ECUADOR; MULTIENTREPRIAS TESLA, ECUASEAP que permitirán contar con un abanico de oportunidades para continuar negociando productos al mercado internacional sin descuidar la oferta al mercado nacional.

Se participó en importantes Ruedas de Negocios a nivel nacional e internacional; se contactaron a ejecutivos de la Banca local y gubernamental (MIPRO) para buscar mecanismos de financiamiento en operaciones de crédito para capital y mejora en productividad; dichos resultados se plasmarán en el año 2012.

Los documentos y procesos contables se encuentran debidamente justificados y han sido declarados oportunamente al Servicio de Rentas Internas, quedando como tarea solucionar anteriores rubros de aportes con el IESS para precautelar el buen nombre de la Empresa.

En resumen, el tercer año de funcionamiento de la Empresa fue de siembra y pequeña cosecha de todo lo planificado en el año 2010; esperándose que futuras acciones de venta de derechos de marca conduzcan finalmente a una sustancial mejora financiera de liquidez y pago de obligaciones vencidas.

Con todo lo expuesto, se logró terminar el año 2011 con una utilidad de USD \$9.645,23 para lo cual la administración contable y financiera de la Empresa, preparará los documentos pertinentes que serán declarados y presentados a instancias como Superintendencia de Compañías, Ministerio de Relaciones Laborales, etc.

Atentamente.



ING. DANILO AUGUSTO FIERRO AUZ

GERENTE DE SHARKPACIFIC S.A.

Quito, Ecuador 3 de Febrero de 2012