

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ABRIL 11 2013

COMENTARIO DEL NEGOCIO

El año comenzó con una difícil temporada de dorado. La escasez de dicha materia prima repercutió en altos costos de inventario, los mismos que no pudieron trasladarse en su totalidad a los clientes.

Para el último trimestre del año la disponibilidad de dicha materia prima mejoró dramáticamente (desde finales de octubre), lo que permitió generar volúmenes importantes de compra a precios inferiores al primer trimestre del año.

El portafolio de venta estuvo constituido fundamentalmente por dorado con un 46% sobre el total de las libras vendidas por el negocio, versus el 41% del año pasado. A esta especie le siguió atún, espada y corvina.

En otro ámbito, el negocio arrancó desde el mes de febrero con la producción de la nueva línea de productos de valor agregado (productos preformados y pre fritos de pescado). A lo largo del año se ha estado estabilizando y fortaleciendo dicha producción.

Finalmente, el negocio continúa explorando nuevas especies con la importación de la especie "Pangasius", esto con el fin de explorar nuevas opciones de manufactura para la operación.

MERCADO

En el año 2012 se experimentó tanto en el mercado internacional así como nacional fuertes variaciones positivas y negativas en los precios de venta, esto debido a las variaciones de las materias primas.

En los mercados internacionales, debido a la escasez de dorado del primer trimestre del año, los precios de venta de dicho trimestre subieron versus la temporada anterior, aunque no en la magnitud necesaria para absorber todo el incremento de materias primas. Esto en contraste al último trimestre donde en cambio se presentó una baja importante de precios.

La exportación de fresco generó un crecimiento en volumen del 8,8% en relación al año anterior, para lo cual Mardex incrementó su presencia en el mercado de fresco en los EE.UU. y disminuyó su presencia en Francia, seguido por las primeras incursiones en el mercado brasileño con una pequeña exportación a dicho país.

El mercado de exportación congelado, en cambio, se vio reducido en 3,9% por contracción de la demanda en los EE.UU....

En el caso de ventas nacionales, Pronaca congelado experimentó una disminución en el volumen vendido de 7,3% y Fresco Supermaxi -16,5%.

OPERACIONES

Debido a la mejor disponibilidad de materias primas del último trimestre, se incrementan los volúmenes de compra alcanzando 6,8 millones de libras en el 2012, superiores a los 5,7 millones de libras del año pasado.

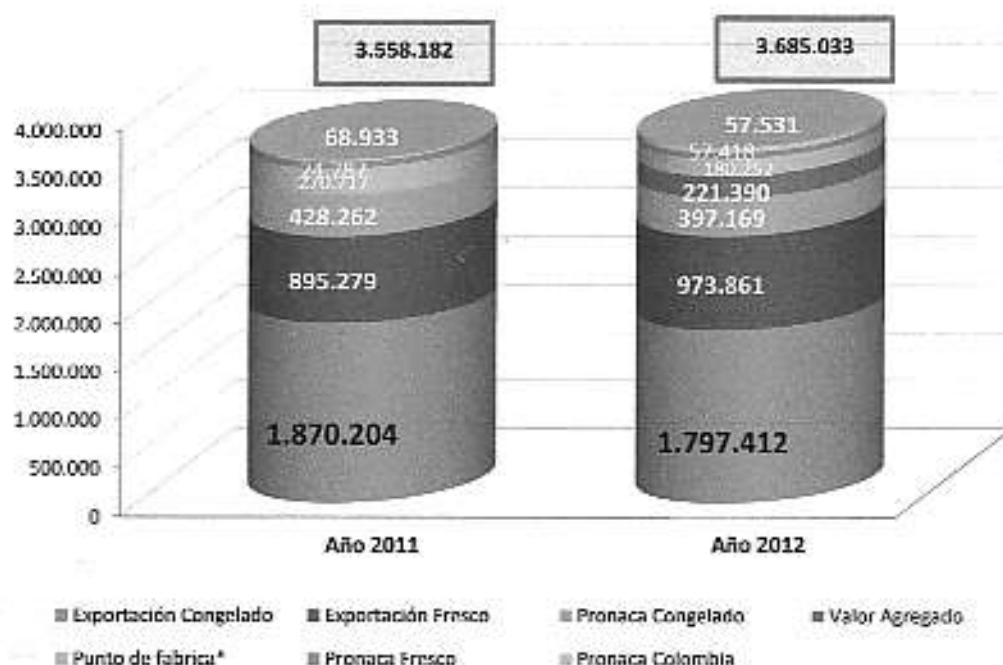
Dicho factor permitió alcanzar niveles de producción más altos que el año pasado, llegando a 4,0 millones de libras producidas versus 3,4 millones de libras del año pasado.

Los menores costos de materias primas y los mayores volúmenes permitieron obtener un costo de producción unitario de \$ 3,33/libra, cifra inferior a los \$3,44/libra del año 2011.

VENTAS

- Las ventas en dólares de Mardex en el 2012 fueron de niveles similares al año pasado, \$ 15,5 millones vs. \$15,4 millones, aumento del 0,5%. En volumen, las ventas sin desperdicio del año fueron 3,6 millones de libras vs. 3,5 millones de libras del año anterior, aumento del 3,6%.
- El siguiente cuadro permite visualizar el comportamiento de las ventas en libras (sin desperdicios) de los dos últimos años por canal :

VENTAS EN LIBRAS POR CANAL 2011-2012



RESULTADOS

- La utilidad bruta en ventas en 2012 fue de \$2,8 millones versus \$2,9 millones del 2011, lo que implica márgenes brutos de 17,7% 2012 y 18,8% 2011. Los resultados obtenidos se deben a una disminución relación precio - costo, fundamentalmente en el primer trimestre del año en la comercialización de dorado.
- Las ganancias antes de impuestos, gastos financieros, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA) en el 2012 alcanzaron \$ 526 mil versus \$515 mil del año pasado. La mejora se generó debido a que la exportación se enfocó en el mercado de EE.UU. en vez del mercado francés, donde debido al flete aéreo se incurría en un gasto mayor. A pesar de presentar una mejor ganancia antes de impuestos versus el año pasado, la alta carga tributaria y los gastos financieros generan una pérdida mayor en comparación a dicho año, - \$205 mil en el 2012, en comparación con - \$17 mil en el 2011.

- **Margen bruto por canal:**

La presión de los mercados nacionales e internacionales sobre el precio de venta ha generado que paulatinamente el negocio vaya experimentando una baja de márgenes brutos, a continuación se presentan los principales canales de venta Mardex:

	2011	2012
EXPORTACION FRESCO	25,5%	19,8%
EXPORTACION CONGELADO	14,4%	13,5%
FRESCO SUPERMAXI	24,1%	11,2%
PRONACA	17,7%	7,4%
VALOR AGREGADO		-7,5%

- **Valor agregado:**

La operación de valor agregado ha ido creciendo paulatinamente y superando obstáculos propios de un primer año de arranque. Los márgenes después de precios de transferencia obtenidos en el 2012 son:

MES	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ACUMULADO
VALOR AGREGADO												
ECUADOR												
Ventas usd	19.772	24.428	43.767	42.648	19.086	9.049	16.254	1.567	14.947	23.164	5.820	220.941
Ventas lb	15.347	17.369	31.749	32.743	15.025	6.551	13.338	1.213	10.450	15.653	4.880	164.318
% Margen Bruto	9,22%	20,22%	16,39%	-7,35%	-10,00%	-3,14%	-29,54%	-256,83%	-45,19%	-35,82%	-20,59%	-7,93%
COLOMBIA												
Ventas usd						48.930					44.111	93.041
Ventas lb						30.463					26.609	57.072
% M Bruto						-6,52%					-6,45%	-6,64%
Total Ventas dólares	19.772	24.428	43.767	42.648	19.086	57.979	16.254	1.567	14.987	23.164	49.931	313.982
Total Ventas libras	15.347	17.369	31.749	32.743	15.025	37.014	13.338	1.213	10.450	15.653	31.489	221.390
Total % Margen Bruto	9,22%	20,22%	16,39%	-7,35%	-10,00%	-6,25%	-29,54%	-256,83%	-45,19%	-35,82%	-6,10%	-7,55%

• **Factores que afectaron los resultados :**

1. Baja de capturas continuas e incremento de precio de playa dorado, atún, espada, corvina (tradicionales)
2. Baja de ventas a Europa por crisis económica

	2009	2010	2011	2012
EUROPA				
EXPORTACION CONGELADO				
Ventas dólares	3.437.797	2.805.764	2.917.815	901.082
Ventas libras	623.800	485.952	500.462	153.935
Utilida Bruta	1.343.937	936.379	947.470	274.396
Margen Bruto	39,1%	33,4%	32,5%	30,5%
Utilidad comercial	488.606	249.783	253.482	-7.071
Margen comercial	14,2%	8,9%	8,7%	-0,1%

3. Incremento de costos de manufactura en un promedio anual de 15% en los últimos 3 años.

• **Plan para retornar a rentabilidad en el año 2013 (Próximos pasos)**

1. Incrementar el portafolio de nuevos clientes abriendo nuevos mercados con especies no tradicionales como las pelágicas (merluza, pámpano, corbata, etc), camarón pomada y atún.
2. Revisar estrategia de márgenes en todos los canales.
3. Establecer márgenes por volumen (portafolio Mr Fish).
4. Reducción de gastos y costos

5. Continuar creciendo valor agregado.
6. Maricultura : Permiso de concesión en 60 días

Quisiera agradecer al Directorio a los funcionarios de Mardex y PRONACA por el apoyo brindado a nuestra gestión durante el año transcurrido.



Juan Beninincasa
Gerente General