Informe de actividades de Mardex S. A.
2008

Comentario del negocio:

El tipo de negocio de pescado que manejamos es el de productos congelados y frescos dependiendo de la estacionalidad, mas el camarón que lo estábamos utilizando en épocas de baja producción de pescado, el mismo que tuvo una variación descontrolada del mercado internacional por lo que nos fue imposible cumplir las proyecciones.

En lo referente a pescado tuvimos un año con mercados estables en las dos presentaciones tanto el fresco como congelado, lo que vario fueron las especies, las que habíamos proyectado (wahoo escolar) no tuvieron un año favorable en las capturas pero logramos sustituirlas con otras como el espada y atún que se pudieron capturar continuamente durante los meses de Mayo a Septiembre.

También hay que hacer referencia que si bien es cierto se logro la meta establecida en lo referente a ventas, no se pudo cumplir con los niveles de toneladas de productos proyectados (TM.) considerando que no se exporto las cantidades de camarón previstas por la situación del mercado internacional que estuvo muy inestable durante todo el año. El nivel de ventas se pudo cumplir por el incremento de precio de los productos de la pesca que pudimos introducir a los diferentes mercados.

Con la línea de Mr Fish tuvimos problemas de abastecimiento en la corvina considerando que fue una de las especies afectadas por la baja producción y siendo este un producto específico no se pudo remplazar con otras especies como lo acontecido en el mercado externo.

Mercado:

El mercado externo sigue siendo nuestro pilar principal de ventas llegando a cubrir cerca del 85% de nuestros ingresos pero seguimos apuntando al mercado local donde creemos hay un gran trabajo por hacer junto con Pronaca para desarrollar una marca y productos con valor agregado.

30 ABR. 2009

Operaciones:

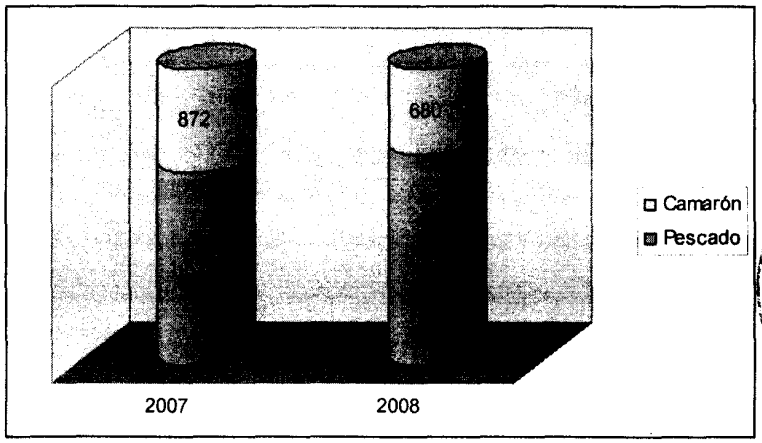
Las operaciones de la planta se efectuaron sin contratiempos que pudieran afectar al normal desenvolvimiento de las operaciones durante el año 2008, cabe comentar que se realizo la instalación del equipo de congelación IQF que adquirimos a ENACA lo que nos permitió incrementar los volúmenes de congelación durante las épocas de producción alta como la temporada de Dorado, así mismo se instalo el generador que también adquirimos a ENACA para lo cual tuvimos que adquirir dos transformadores para actualizar las cargas de energía que habían saturado al transformador anterior que tenía 20 años trabajando y estaba sobrecargado.

Ventas:

Las ventas de Mardex en el 2008 fueron de $ 15 millones vs. $13.1 millones del año anterior, crecimiento del 14,5%. En volumen las ventas del año fueron 2.342 TM vs. 2.489 TM en el 2007, disminución del 5,9 %. A nivel de líneas de producto, pescado incrementó sus ventas en un 2,7 % y camarón disminuyó en 22 %.

El siguiente cuadro permite visualizar el comportamiento de las ventas en toneladas métricas de los últimos dos años:

VENTAS PESCADO Y CAMARÓN
TM 2007-2008



30 ABR. 2009

Resultados:

La utilidad neta en el 2008 fue de $ 266 mil vs. Pérdida de $363 mil del año anterior, incremento del 173%, los resultados del 2007 se vieron afectados por el registro de la provisión de jubilación patronal por $ 388 mil, no contabilizado en años anteriores.

Los resultados por línea indican que pescado causó utilidad de $448 mil, y camarón pérdida de $ 182 mil.

El siguiente es un resumen de los resultados obtenidos:

	2008	**2007**
	(en miles de dólares)	
VENTAS NETAS	14.977	13.109
MARGEN BRUTO	2.986	1.896
%MARGEN BRUTO	**19,9%**	**14.5%**
RESULTADO NETO	266	- 363
% RESULTADO NETO	1.8%	- 2.8%
PATRIMONIO NETO	4.104	3.838
% RESULTADO A PATRIMONIO	6,5%	-9.5%

"MARDEX"
MARISCOS DE EXPORTACIÓN S. A.
Juan E. Benincasa A.
GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Portoviejo

9 ABR. 2009