

**INFORME
DE
GERENTE**

CAMAR-EXPO S.A.

AÑO 2018

**INFORME DE GERENCIA
CAMAR-EXPO S.A.
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018**

A los Señores Accionistas de:

El presente informe de Gerencia tiene como objetivo poner a consideración de la Junta General Ordinaria de CAMAR-EXPO S.A., temas de mayor relevancia del periodo 2018, para todas las actividades de la empresa. Se incluyen también los resultados de gestión alcanzados.

Según el artículo 263 de la Ley de Compañías pongo a su consideración el informe de Gerente con los siguientes comentarios:

1. ANTECEDENTES

Con fecha 10 de abril de 2018, se registran en el Registro Mercantil el nombramiento como Gerente General del señor Henan de Jesús González Fonseca de la Compañía CAMAR-EXPO S.A., por el periodo de DOS años. A partir de la fecha.

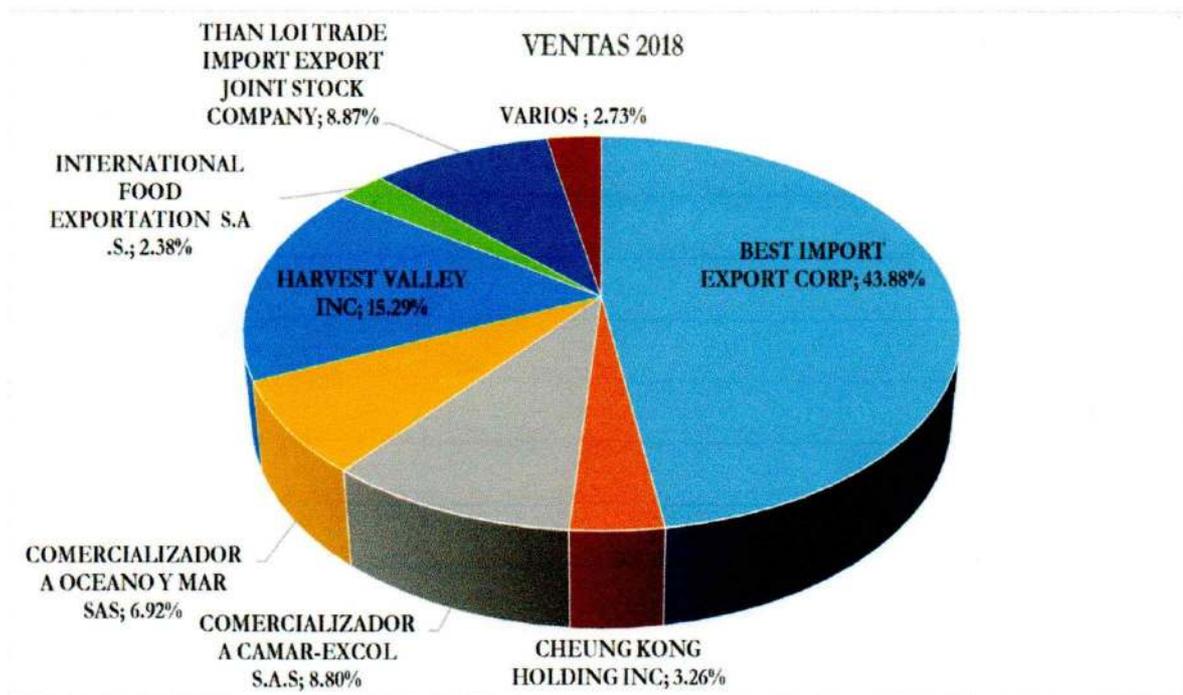
2. GESTION DE LA EMPRESA

La Gerencia General con su equipo de trabajo ha orientado su esfuerzo para lograr cumplir con todos los requerimientos Legales establecidos por los organismos de control, tanto internos como externos.

En el periodo 2018, ha sido un año favorable en el ámbito de gestión de salud y seguridad ocupacional en todas nuestras operaciones, a través de la gestión y liderazgo del responsable de salud ocupacional, implementando medidas precautelares frente a riesgos que pudiesen presentarse, lo que ha sido positivo y como resultado en el periodo 2018 no se ha registrado accidentes ni tampoco incidentes

Entre los hechos relevantes durante la gestión del periodo 2018, la compañía empezó a exportar producto a la Republica de China y Estados Unidos, generando ingresos para la compañía.

En cuanto a la composición de las ventas principales clientes son, BEST IMPORT EXPORT CORP., COMERCIALIZADORA CAMAR-EXCOL S.A.S, y HARVEST VALLEY INC generaron ventas por 2,599,053.mil dólares que equivale al 67.98% de los ingresos totales, el 32.02% distribuido en una gama de clientes como se detalla a continuación:



Los costos y gastos en el periodo 2018 asciende a 3.80 millones, esto se debe al costo elevado del camarón y la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó los \$7.467.09 dólares.

La utilidad neta del ejercicio 2018 alcanzó los \$ 412.47 dólares, el efecto en el impuesto a la renta causado (\$5,934.36) y participación trabajadores (\$1.120.06)

La estructura de los activos se encuentra sustentada en propiedad planta y equipo con una participación de \$ 929,045.04 mil dólares que representa el 66.11% del total de activos (\$1,405,249.17 mil dólares) el 33.89 % activos corrientes.

a. Organización y Recursos Humanos

En el periodo 2018, la compañía cuenta con 12 colaboradores; 4 en el área administrativa, y 8 en el área operativa, para la ejecución del trabajo el resto de personal se lo contrata bajo la modalidad de destajo

b. Situación comercial

La gestión comercial de CAMAREXPO., está orientada al sector de la exportación en un 84.54%. Dentro de este mercado internacional existe una concentración de 4 clientes: BEST IMPORT EXPORT CORP., 43.88%, COMERCIALIZADORA CAMAR-EXCOL S.A.S 8.80%, y HARVEST VALLEY INC en 15.29% que representan el 67.98% de los Ingresos operativos. Esto crea una debilidad que debe buscar corregirse atendiendo nuevos mercados en el sector exportador

Los principales rubros de facturación, las exportaciones que han hecho que la Compañía mantenga resultados aceptables.

Los constantes cambios de políticas económicas en el país, han incrementado el costo de la materia prima (camarón) encareciendo el costo del producto y como resultado generando una disminución de nuestros resultados, y considerando que es nuestro primer año de operaciones ha generado una rentabilidad aceptable.

Como estrategia para mejorar los resultados en los siguientes periodos para la se ha realizado acercamientos, con clientes y proveedores potenciales, además de buscar financiamiento para operar con la planta al 100%, de esta manera utilizando infraestructura, tecnología, entre otras estrategias que nos permitan ser más eficientes, creando planes de acción a corto y mediano plazo.

c. Situación financiera

El año 2018 las ventas nacionales y al exterior han alcanzado de \$3.81 considerando que es el primer año que se empezó a exportar, sin embargo, la capacidad instalada se encuentra operada en un 40% aproximadamente. La composición de los ingresos en el 2018 es como sigue:

Tipo	Valor
Ventas nacionales	104,267
Ventas por exportacion	3,719,194
Total	3,823,461

d. Instalaciones y maquinarias

Es importante mencionar que la infraestructura, maquinaria y equipo durante todo el periodo 2018, y en base a una planificación eficiente se ha logrado cubrir todos los mantenimientos preventivos y de esta manera evitar su deterioro y un desgaste acelerado.

e. Aspectos importantes a comunicar por gerencia

Como aspectos importantes para comunicar como Gerencia General en el periodo 2018, CAMAR-EXPO S.A., inicia sus operaciones en un 40% de la capacidad instalada, esto se debe a falta de liquidez que ha venido manejando la compañía, y la dificultad de ingresar al mercado competitivo de la exportación de camarón. Sin embargo, en periodo reportado se ha generado exportaciones representativas.

3. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2019

Ante el panorama del país CAMAR-EXPO. tiene planteado para el año 2019 los siguientes objetivos:

- Aprovechar la capacidad instalada de la compañía al 100% para generar mayores ingresos
- Establecer procesos internos en todas las áreas que nos permitan ser más eficientes y brindar un producto de calidad a menores costos
- Buscar financiamiento sea a nivel del sistema financiero o por ingreso de nuevos accionistas que permitan incrementar nuestra capacidad.
- Generar alianzas estratégicas con nuestros proveedores para mejorar el costo del kilo de camarón para exportar

4. CONCLUSIONES

- a. La Gestión Empresarial ha sido positiva durante el periodo 2018 a pesar de haber iniciado nuestro primer año de operación permitió utilidades brutas de \$7.467.09 dólares.

- b. Permitir que los empleados gocen de estabilidad laboral, cumpliendo con todos los beneficios de ley en los plazos establecidos.
- c. Dotar de Equipos de Protección Personal para lo que nos ha permitido reducir a cero los accidentes laborales.

Atentamente,



Ing. Hernán González F
GERENTE GENERAL