Manta, Abril 07 del 2017

Señor Abogado
Ricardo Herrera Miranda
Presidente de TECOPESCA C.A.
Ciudad

Informe de Gerencia al 31 de Diciembre del 2016

Señor Presidente:

Me dirijo a usted por medio de la presente, para dar cumplimiento a las disposiciones estatutarias de la Compañía TECNICA Y COMERCIO DE LA PESCA TECOPESCA C.A., en cuanto al informe anual de las actividades realizadas por la administración que tengo el agrado de presidir, durante el Ejercicio Económico desde el 1 de Enero hasta el 31 de Diciembre del año 2016.

Este año al igual que el 2015, fue un año complicado, en el que tuvimos que enfrentar algunas dificultades, no solamente ocasionadas por el giro del negocio sino también ocasionados por la Naturaleza, como fue el Terremoto que azotó nuestra querida Provincia y Manta particularmente; más sin embargo nuestra Fe puesta en Dios y nuestra capacidad de re-direccionar nuestros productos y de reforzar líneas de negocio, hemos logrado sacar provecho de estas adversidades y direccionarlas para el bien común de nuestra querida Empresa, así como también de nuestros colaboradores.

Como es de vuestro conocimiento, por segundo año consecutivo hemos dejado de exportar al Mercado Venezolano, el cual representaba más del 50% de nuestras exportaciones, sin embargo hemos tenido la suficiente capacidad de reacción para re-dirigir y buscar otras opciones de mercados así como también el fortalecimiento de la línea de Conservas, sobre todo en lo relacionado a los Pouch y Latas.

Así mismo en el año 2016 nos notó afrontar la difícil situación que se generó por la pérdida del cúmulo de origen de las Materias Primas, lo cual hizo que nuestras exportaciones caigan drásticamente desde el mes de Abril, hasta finales de Agosto (inclusive) mes en que dicho problema fue solucionado, gracias a las oportunas

Telf: (593-5) 2380229 / 2380489 / Fax: (593-5) 2380545 ext 16
gerencia@tecopesca.com / www.tecopesca.com
Vía Manta - Rocafuerte km 4,5
Jaramijó - Ecuador

gestiones realizadas por la Cámara de Industriales y Procesadores de Atún (CEIPA), que realizaron todas la acciones y actividades pertinentes para que este inconveniente sea solucionado y se pueda corregir la inconsistencia en la Ley para así gestionar los documentos necesarios para poder exportar el producto que teníamos retenido en nuestras cámaras. Esto hizo posible que recién en el último trimestre del año podamos recuperar en algo el ritmo de nuestras Exportaciones.

A continuación me permito detallar las actividades más relevantes que se desarrollaron durante el periodo antes mencionado, las cuales son:

Capacidad instalada.- Continuando con nuestra visión de buscar las mejores oportunidades de crecimiento Empresarial, en el año 2016 se realizó la adquisición de una llenadora de latas marca Luthi, para de esta manera lograr incrementar nuestra capacidad instalada en esta línea de producto, ya que anteriormente contábamos solamente con una máquina lo cual en ciertas ocasiones no nos permitía poder ofrecer todo el producto que nuestros clientes requerían, atendiendo esta necesidad es que se tomó la oportuna decisión de esta adquisición, para atender la demanda creciente en este tipo de productos.

Materia Prima, procesamiento.- En cuanto al procesamiento de Materia Prima, durante el 2016 procesamos 32.433 TM de MP, logrando obtener un rendimiento promedio ponderado del 39,00% que equivalen a 12.648 TM de Producto terminado (Atún limpio).

DETALLES	AÑO 2015	AÑO 2016
TM DE MP COMPRADA	34.522	38.614
TM DE MP PROCESADA	38.954	32.433
TM DE PT OBTENIDO	15.596	12.648
% RENDIMIENTOS	40,03%	39,00%

Precios de Materia Prima.- Durante el año 2016 el precio de la Materia Prima, se mantuvo bastante estable, pues a pesar de haber iniciado con un precio relativamente bajo de $900,00 TM, al finalizar el primer trimestre ya estaba estabilizado el precio en $1.500,00 llegando al final del año en mantenerse con una tendencia sin mayores cambios, para tener un precio promedio anual de $1.430,00 la TM de Atún.

Telf: (593-5) 2380229 / 2380489 / Fax: (593-5) 2380545 ext 16
gerencia@tecopesca.com / www.tecopesca.com
Vía Manta - Rocafuerte km 4,5
Jaramijó - Ecuador

Ventas.- En cuanto a las Ventas y Exportaciones, a pesar de que en el año 2016 se procesaron 6.000 TM menos de Materia Prima, logramos exportar 1.100 TM más de Producto Terminado, y nos permitió tener un crecimiento en el monto de los ingresos por ventas, debido principalmente a que como el precio de la Materia Prima se mantuvo casi todo el año en alrededor de $1.400,00 y $1.500,00 y siendo el precio de la MP el mayor componente del costo, nos permitió conseguir este importante incremento en las Ventas.

CONCEPTO	2015	2016
VENTAS TOTALES DEL AÑO	$ 76.935.093,00	$ 83.035.365,05
TM DE PT EXPORTADO	15.316	16.462

Nuestro compromiso como institución sigue siendo el buscar cada día mejores alternativas de mercado y lograr situarnos como una Empresa líder en el procesamiento y comercialización de productos alimenticios, para lo cual seguimos tratando de impulsar cada día más el área de conservas en sus presentaciones de Pouch, vidrios y latas.

Utilidades.- Al ser el año 2016 completamente atípico y por las condiciones indicadas anteriormente que no fue posible realizar todas las ventas esperadas de acuerdo a nuestro presupuesto general de Ventas, además lógicamente de un crecimiento en los costos de Mano de Obra los cuales no pueden ser trasladados a nuestros clientes, además de otros costos y gastos que inciden directamente en un decrecimiento del margen de utilidad.

CONCEPTO	2015	2016
INGRESOS TOTALES DEL AÑO	$ 79.603.715,16	$ 88.543.861,74
UTILIDAD CONTABLE	$ 638.400,75	$ 214.589,59
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	$ 95.760,11	$ 32.188,44

Estrategias de diversificación.- Es importante recalcar que continuamos con nuestra visión de diversificación de mercados, clientes, productos, etc., para lo cual estamos realizando nuestros mejores esfuerzos como organización, con la finalidad de continuarnos situando como una importante organización. Entre estas actividades

podemos destacar principalmente:

a) Introducir nuestra propia marca al mercado Local.- Con mucho orgullo y satisfacción logramos concretar nuestra inserción al mercado con nuestra marca TUNALIA, la cual gracias a Dios ha tenido una gran acogida en nuestros clientes. De manera indudable el camino en lo relacionado a marca local, aún nos toca recorrer mucho, pero tenemos la plena convicción de que TUNALIA es la marca del futuro y poco a poco continuará recibiendo la aceptación del público consumidor.
b) Diversificación de la cartera de clientes y países.- Continuamos haciendo presencia en las ferias de Alimentos más importantes del Mundo con la finalidad de darnos a conocer y de captar nuevos clientes y mercados, lo cual hasta ahora nos ha dejado buenos réditos, por ello nuestro empeño en seguir participando en este tipo de eventos, debido a que el mercado de Pouch y Latas es muy demandante.
c) Al haber obtenido la aprobación la cadena de Restaurantes Subway® también durante el año 2016 ya fue posible realizar importantes exportaciones para este cliente, tanto para el mercado de Estados Unidos como para Colombia; y, al cierre de este informe también ya hemos logrado exportar a Suwbay Perú.

Señor Presidente como es mi objetivo estoy a su completa disposición en caso de que considere necesario ampliar la información relacionada en el presente informe, así como también en lo relativo a todas mis actividades como Gerente General de esta importante Institución; una vez más gracias por la oportunidad y la confianza demostrada, lo cual hace que cada día mi esfuerzo se centre con las mejores energías para continuar esforzándome con la finalidad de lograr los objetivos planteados bajo su siempre acertada dirección, así como también con la ilusión de cumplir con las expectativas que tiene la Empresa en cuanto a mi actividad.

Atentamente,
TECOPESCA C.A.

Ing. Isabel Andrade O.
Gerente General
TECOPESCA C.A.

Telf: (593-5) 2380229 / 2380489 / Fax: (593-5) 2380545 ext 16
gerencia@tecopesca.com / www.tecopesca.com
Vía Manta - Rocafuerte km 4,5
Jaramijó - Ecuador