Manta, Enero 29 del 2018

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

Informe de Gerencia al 31 de Diciembre del 2017

Estimado 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 mi administración, durante el Ejercicio Económico del año 2017.

Como es de vuestro conocimiento, desde que dejamos de exportar al Mercado Venezolano, el cual representaba más del 50% de nuestros ingresos, hemos tenido la suficiente capacidad de reacción para re-dirigir y buscar otras opciones de mercado así como también el fortalecimiento de la línea de Conservas, sobre todo en lo relacionado a los Pouch y Latas.

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

Materia Prima, procesamiento.- En cuanto al procesamiento de Materia Prima, durante el 2017 procesamos 42.352 TM de MP, logrando obtener un rendimiento promedio ponderado del 39,41% que equivalen a 16.692 TM de Producto terminado (Atún limpio).

DETALLES	AÑO 2016	AÑO 2017
TM DE MP PROCESADA	32.433	42.352
TM DE PT OBTENIDO	12.648	16.692
% RENDIMIENTOS	39,00%	39,41%

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

Precios de Materia Prima.- Durante el año 2017 el precio de la Materia Prima, tuvo varias fluctuaciones, pues a pesar de haber iniciado con un precio de $1.550,00 TM, tuvo un comportamiento al alza durante todo el año, llegando al mes de Octubre a $2.110 de precio promedio, para tener un precio promedio anual de $1.850,00 la TM de Atún.

Ventas.- En cuanto a las Ventas y Exportaciones, con gran satisfacción puedo informar que en el año 2017 se procesaron 10.000 TM más de Materia Prima en función de lo procesado en el año 2016, lo que nos permitió tener un crecimiento en el monto de los ingresos por ventas, no solamente debido a la cantidad de Producto terminado obtenido, sino también por el precio que nos permitió conseguir este importante incremento en las Ventas.

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 vez más el área de conservas en sus presentaciones de Pouch, vidrios y latas.

Utilidades.- En el año 2017 logramos superar nuestro presupuesto general de Ventas principalmente debido al precio y a una mayor cantidad de Producto Terminado obtenido fruto del incremento de producción, aunque los márgenes no son tan halagadores, podemos decir que en términos generales fue un buen año con crecimiento tanto en ventas como en utilidad, considerando que existen costos que se incrementan como el de Mano de Obra, que no pueden ser trasladados a nuestros clientes, porque perderíamos competititivad, además de otros costos y gastos que inciden directamente en un decrecimiento del margen de utilidad.

CONCEPTO	2016	2017
INGRESOS TOTALES DEL AÑO	$ 88.543.861,74	$ 123.023.197,19
UTILIDAD CONTABLE	$ 214.589,59	$ 363.979,40
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	$ 32.188,44	$ 54.596,91

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 continuar sitúandonos como un importante referente de organización. Entre las principales actividades podemos destacar:

a) Introducir nuestra propia marca al mercado Local.- continuamos en nuestro proceso de consolidación de nuestra marca propia, para lo cual debemos reconocer que 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 permitido captar nuevos clientes, 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) Nos mantenemos con la aprobación para la cadena de Restaurantes Subway® también durante el año 2017 continuamos con las exportaciones para este importante cliente, tanto para el mercado de Estados Unidos como para Colombia y también para Suwbay Perú.
d) La Visión de crecimiento organizacional, nos lleva ahora a volcarnos hacia el mundo de los Alimentos, es decir nuestra visión es no solamente centrarnos en al Atún, sino ir más allá a todo lo que es Alimentos en General, por ello se inició con la importante misión de cambiar estratégicamente desde el año 2017 hasta el año 2025 en que veremos plasmadas nuestros proyectos de convertirnos en uno de los COMPLEJOS ALIMENTICIOS más grandes del País.

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 brindada, para poder cumplir con los objetivos planteados bajo su siempre acertada dirección.

Agradezco profundamente por la oportunidad brindada, y le deseo los mayores éxitos y bendiciones en esta nueva etapa a la administración que inicia funciones a partir del 1 de Febrero del 2018

Con profundo respeto y amor hacia esta organización, me suscribo

Atentamente,
TECOPESCA C.A.

Ing. Isabel Andrade O.
Gerente General

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