

Manta, Abril 1 del 2019

---

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

### Informe de Gerencia al 31 de Diciembre del 2018

Estimado señor Presidente:

Me dirijo a usted por medio de la presente, dando 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, la cual tuve el agrado de asumir a partir del 31 de Enero del año 2018

Me permito realizar una reseña de las principales actividades realizadas durante mi gestión:

### ***Compra de Materia Prima***

---

Durante el año 2018, TECOPESCA compró 50.542 toneladas métricas de materia prima a un precio total de US\$ 86.8 millones de dólares.

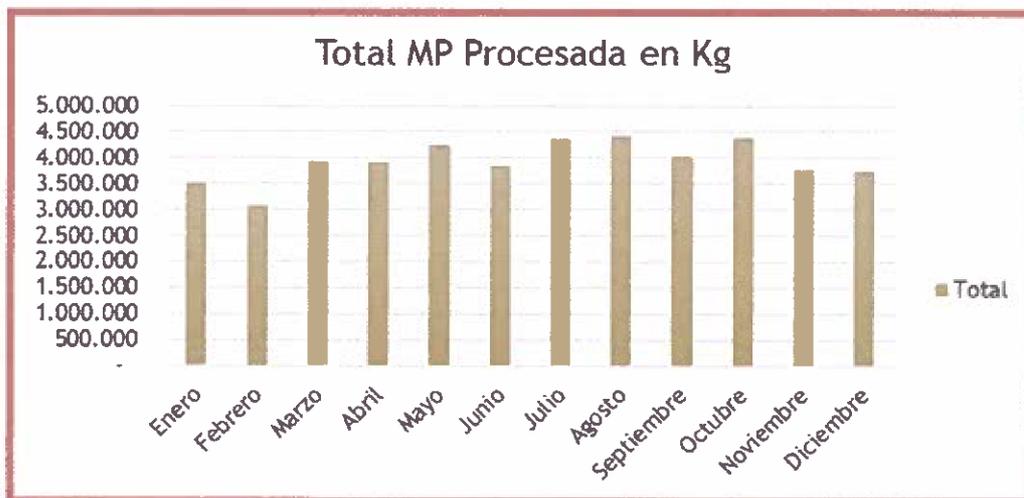
Adicionalmente se compró otra materia prima de varias especies por un monto de US\$ 327.374.

Especie	Cantidad Kg	Importe US\$
SJ	35.438.602	58.565.019
YF	10.048.947	19.265.759
BE	4.701.796	8.672.215
Otros	352.928	327.374
<b>Total general</b>	<b>50.542.273</b>	<b>86.830.367</b>



## Materia Prima Procesada

La materia prima procesada en TECOPESCA en el año 2018 alcanzó la cantidad de 47.105 toneladas, de las cuales 25.843 toneladas se procesaron para conservas, equivalente al 55%, mientras que 21.262 toneladas se destinaron a lomos con un 45%.



## Producto terminado

De 47.104 toneladas de materia prima en el 2018 se obtuvieron 19.064 toneladas de Producto Terminado.

Del total del Producto Terminado, 9.425 toneladas fueron para la producción de conservas equivalente al 55%, mientras el 45% del total, 7.717 toneladas se destinaron a la producción de lomos.

MES	MP KG	PT KG
CONSERVAS	25.842.589	10.013.258
LOMOS	21.261.961	9.051.362
<b>Total general</b>	<b>47.104.550</b>	<b>19.064.621</b>

## ***Ventas y Exportaciones***

---

Para el transporte de los productos en el año 2018 se utilizaron 1.033 contenedores

Así mismo es importante destacar que se tuvo un importante incremento en las ventas totales pasando de 121 millones en el año 2017 a 139 millones en el año 2018.

## ***Factor de Rendimiento***

---

El Factor de Rendimiento (FR) utilizado en este análisis corresponde a la relación entre los Kilos Brutos y el peso neto del producto terminado, en el año 2018 el FR ponderado para la empresa fue de 38.91%.

## ***Estrategias administrativas***

---

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. Entre las principales actividades podemos destacar:

- a) Marca propia en el mercado Local.- Continuamos en nuestro proceso de consolidación de la marca TUNALIA, 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, además durante el año 2018 tuvimos la oportunidad de lanzar al mercado más productos con nuestra marca, los cuales están teniendo una aceptación constante del público consumidor.
- b) Diversificación de la cartera de clientes y países.- Es importante para esta administración seguir con nuestra asistencia a las ferias de Alimentos más importantes del Mundo con la finalidad de darnos a conocer y de captar nuevos clientes y mercados.
- c) Mantenemos la calificación para la cadena de Restaurantes Subway también durante el año 2018 para lo cual continuamos con las

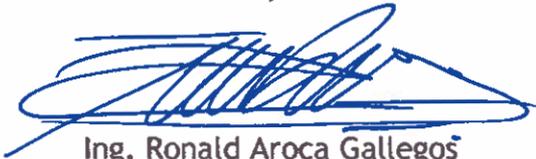


- exportaciones para este importante cliente, tanto para el mercado de Estados Unidos como para Colombia y también para Suwby Perú.
- d) La Visión de crecimiento organizacional, nos lleva ahora a volcarnos hacia el mundo de los Alimentos, es decir nuestra visión es no solamente centrarnos en al Atún, 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.
  - e) Optimización de los Rendimientos.- Pusimos en marcha todo un proceso para lograr una mejor optimización en los rendimientos, para lo cual se han realizado importantes inversiones, con la finalidad de lograr nuestros objetivos.

Señor Presidente ratifico que 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.

Gracias una vez más por brindarme la oportunidad de colaborar en el cumplimiento de objetivos y metas de esta importante familia que representa TECOPECA para cada uno de los colaboradores

Atentamente,



Ing. Ronald Aroca Gallegos  
GERENTE GENERAL