

Montecristi, 28 de marzo del 2013

Señores;

JUNTA DE ACCIONISTAS

PRODUCTOS PESQUEROS PRODUPES S.A.

Ciudad.-

Informe Gerencial

Dando cumplimiento a los estatutos de la empresa y de conformidad con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, presento a ustedes el informe de Gerencia del año 2012 en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año.

El 20 de Noviembre del 2008, la Superintendencia de Compañías mediante resolución No.08.G.DSC.010, es su Artículo primero dispone la aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF"; por lo cual, este Informe está relacionado con los Estados Financieros preparados de acuerdo con las NIIF, como son el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio, Estado de Flujos del Efectivo y Notas a los Estados Financieros.

Como es a bien saber la empresa se dedica a la comercialización de aceite y harina de pescado, se debe tener en cuenta que el producto que poseemos es la mejor fuente de energía concentrada para la alimentación de animales y parte del ser humano. Los principales productores en el mundo son Perú y Chile, y en la actualidad como una visión de lo que se quiere lograr que sea mejorar el sistema socio económico de nuestro país el Ecuador.

El presente informe tiene la intención de proporcionar a ustedes una información integra acerca de los sucesos más relevantes del año 2012 las mismas que se

detallan a continuación.

Los resultados obtenidos por la empresa durante el Ejercicio Económico del año 2012, han sido satisfactorios con relación al 2011, los ingresos se incrementaron en un 32% con relación al año pasado, lo que indica una buena gestión, relacionada con una mejora en el área comercial, los costos del mismo periodo se incrementaron en el 31% ya que aumento la compra de materia prima para la producción, relacionada directamente con el aumento de ventas, con esto se denota una mejora en la utilidad bruta como operacional.

De igual forma al haberse incrementado las ventas, la cartera a recuperar se halla incrementada en forma proporcional, la gestión de cobranzas ha sido fructifera para la recuperación de los créditos, a pesar de esto se ha debido adquirir créditos bancarios que equilibren el flujo de efectivo hasta la recuperación neta de la cartera, ya que algunos clientes solicitan nuevos plazos de pago.

El mercado se ha venido ampliando con nuevos clientes internacionales como lo podemos observar en el siguiente cuadro:

CLIENTES DEL EXTERIOR	PAIS
KANEMATSU	JAPON
DALBERT INTERNATIONAL	USA
NINGRO ELECTRIC	CHINA
HIGH FORTUNE	CHINA
SOLLA S.A	COLOMBIA
COMERCIALIZADORA SAN LUIS	CHILE
TEAMPOWER FEED AND GRAINS	CHINA
CHINA NATIONAL CHEMICAL	CHINA
KINGMAX TRADING CO., LTDA	CHINA
COFCO FEED CO., LTDA	CHINA

En cuanto a los Activos Fijos mostraron un incremento por la adquisición de Maquinarias y Equipos, Vehículos, Muebles y enseres; de la misma forma en los terrenos hubo un incremento considerable debido a los avalúos de los predios que posee la empresa.

El incremento de los terrenos por decisión de los socios será capitalizado y por el momento constará como cuenta de Patrimonio, en Aportes Futuras Capitalización.

El 19 de enero del año 2012 se realizó la inscripción en el registro mercantil del aumento de capital de la empresa que pasa de \$ 600 a \$ 100.800,00 dólares de los Estados Unidos de América y se dio de baja el aporte futura capitalización.

La economía ha permanecido relativamente estable, a pesar de los constantes cambios en las medidas gubernamentales, que han restringido el mercado, trayendo con ello inconvenientes que repercuten en los costos de la importación de estos bienes.

Debo recalcar que la administración ha venido trabajando normalmente para lograr mantenerse un alto nivel de ventas y el desarrollo de los niveles financiero y administrativo.

NATURALEZA DEL NEGOCIO

Como se ha indicado al inicio de este informe la empresa se dedica a la producción, venta y exportación de harina y aceite de pescado.

Nuestro producto con un 40% a 60% del producto en forma de proteína y grasa digerible, su contenido de energía es notablemente mayor que muchas otras proteínas animales o vegetales, ya que proporciona una fuente concentrada de proteína de alta calidad y una grasa rica en ácidos grasos omega-3, DHA y EPA indispensables para el rápido crecimiento de los animales y del ser humano, proporcionando grandes ganancias para cada uno de los pueblos hermanos.

Pese a la crisis mundial, la producción de harina de pescado ha logrado sostenerse y mantenerse debido a su gran importancia en la cadena alimenticia, puesto que su uso está muy ligado con los sectores de producción de otras especies de consumo directo, como el camarón, tilapia, cerdos, ganado, etcétera.

A nivel mundial se destaca la importancia de la presencia de China en el sostenimiento del mercado de la harina de pescado, ya que se trata de la economía más fuerte a nivel mundial y cuyo consumo de harina está en alrededor del 60% de la producción total.

A pesar de la competitividad existente la empresa mantiene su nivel e incremento dentro de un mercado activo, considerable en relación al año 2011.

Por lo expuesto se puede dar fe del cumplimiento de los objetivos y estrategias de la empresa como son:

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

Objetivos.-

- Ventas y Exportaciones.- Abrir nuevos canales de distribución en mercados nacionales como internacionales.
- Cooperación Empresarial.- Completar la gama de producción y reforzar la capacidad de negociación.

- Fortalecer la imagen de la empresa en mercados nacionales e internacionales.
- Uso de Nuevas Tecnologías.- Como herramienta impredecible para la mejora competitiva de la empresa en el ámbito internacional.
- Buscar y Cualificar nuevos clientes potenciales.
- Apoyar para la apertura de nuevos mercados.
- Calidad optima en la elaboración de nuestro producto.
- Cumplir requisitos y normas de calidad exigidas por el mercado actual

ESTRATEGIAS

Mediante el cumplimiento de los objetivos, la empresa espera seguir alcanzando sus metas, mediante la aplicación de las siguientes estrategias:

- Establecer relaciones comerciales con clientes potenciales
- Invertir en nuevas tecnologías
- Establecer nuevas relaciones comerciales y consolidar las ya existentes
- Mejorar la Infraestructura del Sector
- Desarrollar nuevos productos.

La empresa debe aprovechar los Recursos Financieros y no financieros para alcanzar los propósitos de manera que permita evitar situaciones de iliquidez, altos costos de financiamiento, desabastecimiento en la producción entre otros factores que pueden afectar a la evolución de la empresa.

Por lo expuesto se concluye que la contabilidad se ha ceñido de acuerdo a las normas y leyes pertinentes dictadas por el Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías, además se ha dado fiel cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reformativas de la Junta General de Accionistas.

Los resultados por el ejercicio económico del año 2012, refleja una utilidad cumpliendo de esta manera el objetivo esperado.

Se han efectuado todos los trámites y obligaciones para que la Empresa desarrolle sus actividades sin contratiempos en el campo laboral y legal.

Agradezco la confianza y el apoyo de los socios, esperando que para el año 2012, la Compañía siga obteniendo los resultados deseados.

Es todo cuanto puedo informar de mis labores cumplidas en el ejercicio del año 2012.

Atentamente,



Ing. Jorge Appenzauser Voigt
GERENTE GENERAL