

INFORME DE GERENCIA GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL
AÑO 1989 PISCIFACTORIA MOJANDA S.A. PISCIMOJANDA

Quito, 16 de marzo de 1990

Después de haber tenido múltiples dificultades en el establecimiento de un transporte confiable, así como en la operación del laboratorio, la cual estaba bajo la responsabilidad del Ing. Ernesto Castillo, persona que de acuerdo a la información disponible, aparentaba ser un elemento valioso para el manejo piscícola, pero que sin embargo demostró que su formación impedía que el señor pueda llevar la responsabilidad antes mencionada, ya que por descuidos y malas actitudes en cuanto a la lealtad para con la empresa causó una elevadísima mortalidad de peces que impidió que se disponga de animales para la venta en cantidad suficiente en los primeros meses de 1989, generando adicionalmente una alta pérdida económica a la compañía, este hecho sumado a la imposibilidad de conseguir ovas embrionadas de Trucha Arco Iris en los Estados Unidos de América durante los tres primeros trimestres y haber logrado disponer de cien mil ovas tan solo en el mes de septiembre, redujo las ventas a un valor muy pequeño y tan solo en el mes de diciembre fue posible recomenzar la oferta de alevines y vender una pequeña cantidad. Las ventas en los meses de enero y febrero de 1990 lograron normalizarse, todo lo antes mencionado sucedía mientras la infraestructura global de la compañía estaba íntegramente montada, por lo cual los costos operacionales produjeron en el año una pérdida elevada.

Todo esto puso a la compañía en una posición muy delicada en cuanto a sus oportunidades de supervivencia, por este motivo esta Gerencia creyó oportuno proponer un incremento de capital que permita afrontar las mejoras en las instalaciones así como las promociones necesarias para lograr el incremento de ventas. Esta decisión fue implementada a partir de la Asamblea General del mes de octubre y ha dado muy buenos resultados, ya que la experiencia obtenida por la compañía le ha permitido establecer en primer lugar un sistema de transporte de ovas que en los últimos dos embarques ha demostrado su eficiencia, así mismo se ha logrado una disminución en la tasa de mortalidad que ha permitido reducirla al treinta por ciento determinando un incremento substancial en las ventas del primer trimestre del presente año, ya que partiendo de un costo aproximado de \$1,700 (MIL SETECIENTOS DOLARES) equivalente a un millón ochocientos mil sucres, se ha

logrado una venta de S/ 4'200.000,00 (CUATRO MILLONES DOSCIENTOS MIL SUCRES), y se ha logrado dar continuidad a la existencia de alevines y obtener resultados bastante alagadores en la promoción de las ventas, lo cual permitirá que el año 1990 sea un verdadero año de arranque de la Compañía.

En el área técnica, a través de la promoción de la Compañía, se ha logrado conseguir al Ing. Roberto Ledesma, quien se ha integrado a la Dirección Técnica de la empresa y dada su calidad humana, así como sus conocimientos técnicos obtenidos en estudios realizados en biología y manejo de aguas en universidades de los Estados Unidos de América permite esperar resultados alagadores.

Debido a los problemas mencionados en la parte financiera de la Compañía y a su efecto en el balance, esta Gerencia solicita a la Asamblea que se apruebe el enjuage de pérdidas a través del superavit por revalorización de activos, lo cual permitirá mejorar substancialmente la imagen financiera de la compañía, reduciendo la pérdida a un 25% aproximado de las pérdidas originales. Adicionalmente, esta Gerencia solicita que se apruebe un período no mayor de treinta días para que los socios que aún no han pagado su parte de capital en el aumento del mismo, se sirvan hacerlo o permitan a la Compañía negociar los mencionados montos con otros accionistas actuales o con terceras personas.

En resumen se debe señalar que esta empresa a pesar de su pequeño tamaño ha logrado crear alrededor del negocio de la Trucha Arco Iris una expectativa muy grande, la cual permitirá en el año presente un incremento del negocio substancial, elemento este que se dará siempre y cuando la empresa haga una importación de 100.000 ovas cada dos meses como mínimo y si es posible con más frecuencia, realice un esfuerzo en el desarrollo de mercado a través de la promoción de nuevos proyectos de engorde y en lo posible tratar de promocionar un proyecto en el que la empresa tenga intereses.

Otros elementos importantes para el desarrollo de la empresa será el servicio que la misma logró dar en cuanto a asesoría se refiere, así como en el abastecimiento de productos ictiosanitarios y alimenticios, elementos estos indispensables para el buen desarrollo de la crianza de peces.

Un elemento en el que la empresa deberá poner especial énfasis será el desarrollo de reproductores propios, lo cual permitirá ahorrar divisas a futuro.

En definitiva, habiendo pasado por la parte más dura del desarrollo del negocio, creemos que la empresa posee un "good will" que le puede permitir a futuro explotar las oportunidades de negocio en este ramo y tener un crecimiento interesante.

Atentamente,

Margarita Troya de Vela

Margarita Troya de Vela
GERENTE GENERAL

mil

PISCIFACTORIA MOJANDA S. A.