



Memoria anual

2014

Recursos marinos que
sostienen al mundo



Memoria anual

2014

**Recursos
marinos que
sostienen
al mundo**



Impulsados por nuestro compromiso con la sostenibilidad

	Índice
● Ficha Corporativa Pesquera Diamante	Pág. 10
● Gerencia de Flota	Pág. 24
● Gerencia de Producción	Pág. 54
● Gerencia Comercial	Pág. 78
● Gerencia Administrativa	Pág. 96
● Gerencia de Finanzas	Pág. 112
● Gerencia Legal	Pág. 118
● Responsabilidad Social Empresarial	Pág. 124
● Estados Financieros Auditados	Pág. 144

Carta del presidente del Directorio



Estimados accionistas,

En Pesquera Diamante siempre nos hemos caracterizado por el emprendimiento tenaz y responsable que nos ha llevado a alcanzar todos nuestros objetivos pese a cualquier dificultad. Aquella tenacidad se hizo más evidente aún durante el año 2014, pues el ritmo de crecimiento económico del país se volvió más lento, debido a factores externos y, principalmente, a un deterioro sostenido de las condiciones internas en aras de un ambiente favorable para la inversión del sector privado en general.

El sector pesca no fue ajeno a esta ralentización de la economía, acentuada por equivocadas normas regulatorias, específicamente en lo concerniente a la pesca de anchoveta. Estas medidas, dictadas por desconocimiento de las dinámicas del rubro, repercutieron sustancialmente en una mayor dificultad del esfuerzo pesquero durante la Primera Campaña de Pesca en la Zona Centro-Norte: se descargó solo el 68% de la cuota total asignada. Además, por primera vez en la historia de la pesca de esta importante especie, no hubo una Segunda Campaña.

En la actualidad, experimentamos con mayor frecuencia efectos climáticos como el calentamiento de las aguas marinas -por efecto de las denominadas ondas Kelvin, el debilitamiento del Anticiclón del Pacífico Sur y la influencia de los vientos aliseos-, y la eventual presencia del fenómeno de El Niño con sus repercusiones sobre diversos sectores (incluido el pesquero). Sin embargo, para los que llevamos casi treinta años de vigencia en este sector, hemos aprendido a convivir con este fenómeno natural, preparándonos para hacerle frente de forma permanente.

No es mi intención exponer las cifras macroeconómicas que reflejen el contexto arriba descrito. Estoy seguro que cada uno de ustedes lo conoce bien, pues todos han experimentado de alguna manera sus repercusiones. Lo que busco es resaltar nuestra perspectiva positiva, aún en tiempos difíciles, gracias al esfuerzo y participación de todos y cada uno de los que integramos la familia Diamante.

Así, entre los logros más resaltantes del 2014 podemos mencionar la primera marea de nuestra embarcación pesquera Don Lucho II, modificada y acondicionada para la pesca de atún, que retornó con 153 000 kilos. También pusimos en funcionamiento el Muelle Centenario para el desembarque de nuestras embarcaciones y de terceros. Este moderno muelle, ubicado en la playa Ferrolles en el Callao, fue construido conjuntamente con la empresa pesquera Capricornio e implicó una inversión aproximada de un millón de dólares.

Respecto a nuestra producción, en Consumo Humano Indirecto, la totalidad de la harina de pescado producida fue *Steam Dried* de gran calidad. Mientras que en Consumo Humano Directo, la

producción de congelados se incrementó en 18% con respecto al año anterior, logrando una producción total de 14 522 TM. Debemos destacar el récord obtenido en la producción de perico (1 210 TM). En conservas, obtuvimos un crecimiento del 11,5% respecto al 2013 y más del doble si lo comparamos con las cifras del 2012.

Durante la misma gestión hemos celebrado el reconocimiento a un nuevo producto en conservas: Lomos de Jurel en Ahumado Picante, que obtuvo el segundo lugar en el V Concurso de Innovación de ADEX dentro del marco de la feria Expoalimentaria.

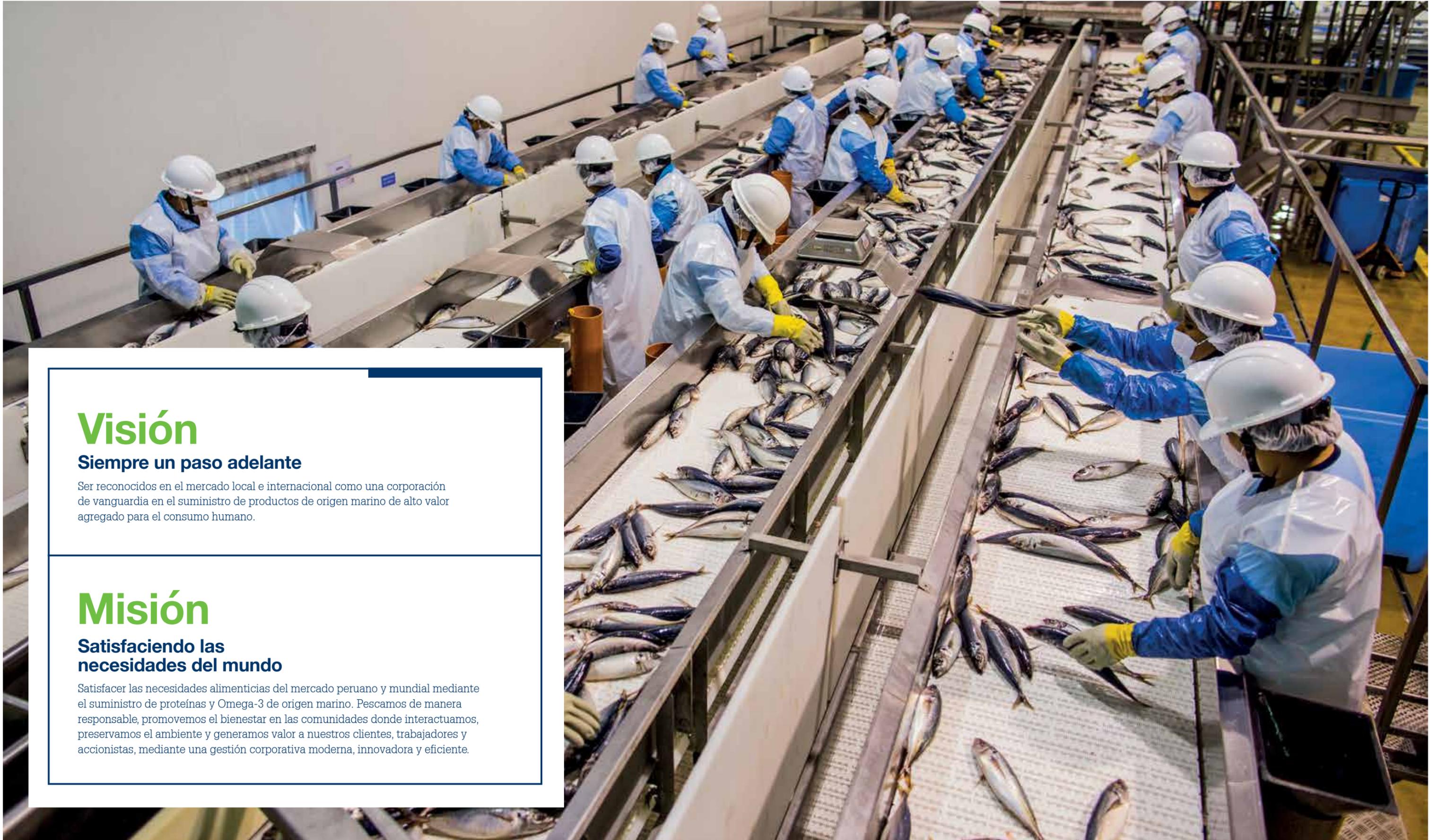
Como parte de nuestro compromiso con el desarrollo sostenible y la construcción de un Perú más justo y con mayores oportunidades para todos, implementamos con éxito nuestro proyecto de nutrición Tambos Pesqueros Diamante en las zonas más vulnerables de Ayacucho y Huánuco. Conscientes de que la nutrición es la base para el desarrollo físico y cognitivo de los niños, buscamos brindar acceso al pescado a poblaciones que no contaban con esta importante proteína. Al finalizar el 2014, logramos que en zonas donde previamente no se consumían pescado, lleguen a incluir en su dieta 48 000 kilos de jurel y caballa.

Fue un año importante para las certificaciones. Obtuvimos la *British Retail Consortium* (BRC), que nos permite ingresar al mercado de productos de Consumo Humano Directo del Reino Unido y de todos los países que exigen esa certificación como estándar. Además, logramos certificar nuestra flota y producción con la organización mundial *Friend of the Sea* (FOS), que garantiza que nuestros procesos se rijan bajo los principios de la pesca responsable y de la sostenibilidad de los recursos y ecosistemas. Finalmente, tras dos años de preparación, conseguimos la certificación ISO 14000 para nuestra planta en Pisco, que desde el 2013 emplea gas natural en todos sus procesos de producción, disminuyendo notablemente el impacto en la zona.

Es importante también mencionar que en el año 2014 obtuvimos el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable otorgado por Perú2021. Dicha distinción nos motiva a seguir trabajando arduamente en todos los aspectos de la sostenibilidad y continuar generando desarrollo y progreso para todos nuestros grupos de interés.

Podemos decir que el 2014 fue un año que vino cargado de grandes retos y desafíos. Sin embargo, con creatividad y trabajando en equipo, hemos sabido, una vez más, hacer frente a todos los escenarios que se nos presentaron y hemos obtenido importantes logros que podrán apreciar en detalle durante el desarrollo de las siguientes páginas. Agradecemos a todo el grupo humano de Pesquera Diamante por hacer todo ello posible.

Juan Enrique Ribaudó
Presidente del Directorio



Visión

Siempre un paso adelante

Ser reconocidos en el mercado local e internacional como una corporación de vanguardia en el suministro de productos de origen marino de alto valor agregado para el consumo humano.

Misión

Satisfaciendo las necesidades del mundo

Satisfacer las necesidades alimenticias del mercado peruano y mundial mediante el suministro de proteínas y Omega-3 de origen marino. Pescamos de manera responsable, promovemos el bienestar en las comunidades donde interactuamos, preservamos el ambiente y generamos valor a nuestros clientes, trabajadores y accionistas, mediante una gestión corporativa moderna, innovadora y eficiente.

La Gerencia

Asegurando el crecimiento



Manuel Salazar

Gerente General

Javier Calmet Gerente de Flota
César López Gerente de Producción
Diana Guzmán Gerente Comercial
Gonzalo Galdós-Tangüis Gerente de Administración
Luis Abram Gerente de Finanzas
Juan Luis Valdivieso Gerente Legal
Miguel Gallo Investigación y Desarrollo
María Fernanda Awapara Responsabilidad Social e Imagen Institucional



Javier Calmet

Gerente de Flota

Percy Navarro Gerente de Flota Adjunto
Martín Senekowitsch Superintendente de Operaciones
Washington Ordóñez Superintendente de Mantenimiento
Aníbal Aliaga Calidad y Ambiente
Eliana Ocharán Compra de Materia Prima



César López

Gerente de Producción

Elmer Sánchez Asistente Gerencia de Producción
Manuel Chanamé Proyectos
Ferdinan Estrada Superintendente de CHI
Alfonso Champac Superintendente de CHD
Betsabeth Vizarreta Gestión Ambiental y de Calidad
Lizandro Atúncar Mantenimiento de Plantas
Julio Farfán Superintendente Planta Bayóvar
Julio Romero Superintendente Planta Malabrigo
Hugo Rossi Superintendente Planta Samanco
Wenceslao Franco Superintendente Planta Supe
Jorge Rojas Superintendente Planta Callao
Luis Cubas Superintendente Planta Pisco
Efraín Ávila Superintendente Planta Mollendo
Ricardo Soto Superintendente Planta Ilo



Gonzalo Galdós-Tangüis

Gerente de Administración

Roger Valencia Gerente Adjunto de Administración
Miguel Bégué Recursos Humanos
Eduardo Tocci Logística
Rafael Cabredo Seguros
Carlos Sosa Contabilidad
Víctor Flores Tecnologías de la Información
Hernando de la Vega Gestión y Prevención de Riesgos
Luis Bouroncle Seguridad y Salud en el Trabajo



Juan Luis Valdivieso

Gerente Legal

Cecilia Eyzaguirre Asuntos Judiciales
Cristina Mateo Asuntos Gubernamentales y Pesqueros
Mireya Palomino Asuntos Municipales y Regionales



Diana Guzmán

Gerente Comercial

Jennifer Collado Consumo Humano Indirecto
Daniel Saldaña Consumo Humano Directo
Julio César Villegas Jefe de Marca
Vilma Arce Exportaciones
Olga Ramos Marketing



Miguel Gallo

Investigación y Desarrollo

Alonso Ibarra Proyectos Especiales



Luis Abram

Gerente de Finanzas

Rosario Quintanilla Tesorería
Vanessa Arboleda Costos y Presupuestos



María Fernanda Awapara

Responsabilidad Social e Imagen Institucional

La Empresa

Generando valor a través del tiempo



1986 - 1990

- Se funda la primera empresa del Grupo, Pesquera Portofino, que tuvo una sola embarcación.
- Se adquieren 4 embarcaciones pesqueras, constituyendo cuatro empresas: Pesquera San Remo S.A., Pesquera Liguria S.A., Pesquera Portovenere S.A. y Pesquera San Terenzo S.A.
- Se construye por encargo la embarcación pesquera Alessia.



1995 - 1996

- Pesquera Diamante S.A. inicia sus actividades industriales exportando harina y aceite de pescado.
- Se adquiere el 100% de las acciones de la ex fábrica de Pesca Perú Callao Norte y nace Pesquera Esmeralda S.A., fábrica ubicada en la bahía de Ferrolles en el Callao.



2002

- Se compra parte de los activos de la Corporación Pesquera San Antonio S.A., correspondiente a las fábricas ubicadas en Supe, Samanco y Mollendo, y dos embarcaciones pesqueras.
- La fábrica de Samanco, además de producir harina y aceite de pescado, contenía una fábrica de conservas fuera de funcionamiento.



2007

- Se inicia la construcción de una de las plantas de congelado más grandes de Sudamérica, con una capacidad de 350 TM/día de congelado y de 7 000 TM de almacenamiento.
- Se adquieren las fábricas de Consorcio Malla S.A. en Pisco y Pesquera Polar S.A. en Chancay, más 16 embarcaciones pesqueras de mayor envergadura.
- Se eleva al 60% la participación de acciones de Pesquera Rubí S.A.



2010

- Se consolida la flota con 45 embarcaciones, 15 de las cuales cuentan con sistema RSW de frío para Consumo Humano Directo.
- Se obtiene, en 7 de nuestras plantas, la certificación IFFO RS.
- Inicio de la implementación del Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001 en Planta Pisco.
- Se adquiere Planta Chicama, con lo que se consolida estratégicamente nuestra ubicación en todo el litoral peruano con 6 localidades en la Zona Centro-Norte y 2 en la Zona Sur.



2013

- Lanzamiento de la embarcación Don Lucho II, que se suma a la embarcación María José para la pesca de atún.
- Comienza la fusión de las plantas de Pisco Norte y Pisco Sur, con el objetivo de consolidar una planta de 178 TM/h.
- Inicio de la ampliación de la planta de congelado de CHD en Callao.
- Exitoso lanzamiento de hamburguesas de pescado en la feria internacional Expoalimentaria.
- Ampliación de Planta Supe de 80 TM/h a 140 TM/h.
- Implementación de *Steam Dried* en todas las plantas, donde también se cumplen con los Programas de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA) antes del tiempo requerido por las entidades regulatorias.



1991 - 1994

- Pesquera San Terenzo S.A. consolida las operaciones de San Remo S.A., Liguria S.A. y Portovenere S.A. Se inicia la construcción de dos nuevas embarcaciones.
- Se funda Pesquera Diamante S.A. y se inicia la construcción de la primera fábrica de harina y aceite de pescado en Pisco, en sociedad con el Grupo Sotomayor y la Corporación Interamericana de Inversiones.



1997 - 1998

- Se adquiere el 50% de las acciones de la ex fábrica de Pesca Perú Ilo Sur, en la caleta Cata Cata (Ilo). Luego se funda Pesquera Rubí S.A.
- Pesquera Diamante S.A. adquiere el 100% de las acciones del Grupo Sotomayor y Corporación Interamericana de Inversiones.
- Se fusionan San Terenzo S.A. y Pesquera Esmeralda S.A., que fueron absorbidas por Pesquera Diamante S.A. para constituirse como una sola empresa.



2005 - 2006

- Durante los tres años anteriores se repara y pone en funcionamiento la fábrica de conservas en Samanco, dando inicio al Consumo Humano Directo: primero modernizando la planta de conservas y luego adquiriendo un sistema moderno de descarga de pescado fresco, que no solo permitió agilizar la descarga, sino también llegar más rápido a los principales mercados mayoristas del Perú.
- Alquilando espacios de frío se logra ingresar por primera vez al mercado de productos congelados.
- Se construye en la fábrica del Callao un sistema moderno de descarga de pescado fresco para Consumo Humano Directo.



2008 - 2009

- Los accionistas deciden instaurar un Gobierno Corporativo en la empresa, aún familiar. A fines del 2007 se contrata a un Gerente General y en enero de 2008, se instala el Directorio con miembros independientes y un equipo gerencial autónomo.
- En octubre de 2008, Enfoca Descubridor I Fondo de Inversión y Enfoca Andean Investments Ltd. ingresaron como nuevos accionistas y adquirieron, en conjunto, el 18% del capital de Pesquera Diamante S.A.
- Se lanza comercialmente en Lima la marca Frescomar, ofreciendo una amplia variedad de pescados, formatos y salsas.
- Entra en vigencia el Sistema de Cuotas Individuales Transferibles, que permitió dedicar mayor esfuerzo pesquero al Consumo Humano Directo.



2011-2012

- Fusión de Pesquera Diamante S.A. con la empresa pesquera Puerto Rico S.A.C (Epprisac).
- Adquisición de una embarcación pesquera de 732 m³ para convertirla en el primer barco atunero del Perú. De esa manera, Pesquera Diamante S.A. se consolida como la empresa peruana con mayor cuota de atún de licencia CIAT asignada al Perú.
- Pesquera Diamante obtiene el 100% de las acciones de la subsidiaria en Ilo, Pesquera Rubí.
- Nos convertimos en la primera empresa de Ica en utilizar energía limpia gracias a la instalación del sistema de gas en Planta Pisco.



2014

- Primera marea de la E/P Don Lucho II.
- Culminamos la construcción del Muelle Centenario.
- Implementamos los primeros "Tambos Pesqueros Diamante" en Ayacucho y Huánuco.
- Se obtiene la certificación *Friend of the Sea*.



Valores Corporativos

La integridad nos diferencia

Responsabilidad

Somos una organización comprometida con los resultados, por ello privilegiamos el compromiso de nuestros trabajadores, delegando y otorgando el empoderamiento para que actúen con voluntad proactiva y liderazgo, y aportando ideas que encaminen la ejecución eficiente de las estrategias para el logro de nuestros objetivos.

Trabajo en equipo

Compartimos una actitud manifiesta para subordinar las opiniones, intereses y acciones personales trabajando en forma colaborativa para alcanzar los objetivos comunes de la empresa. Expresamos satisfacción por los éxitos de los demás, apoyamos el desempeño de otras áreas y fomentamos el intercambio de información y experiencia.

Sentido común

Promovemos la aplicación del sentido común para la toma de decisiones correctas en la vida, que beneficien a todos los involucrados, basados en nuestra capacidad para juzgar lo evidente y lo aprendido a través de la experiencia y nuestros conocimientos.

Respeto

Trabajamos considerando y reconociendo los derechos y la dignidad de las personas involucradas en nuestra vida familiar y laboral, independientemente de su posición social, opiniones, valores, costumbres, raza, religión y estilos de vida.

Creatividad

Introducimos en forma permanente mejoras en nuestras actividades laborales, productos y servicios basados en la iniciativa, conocimientos, tecnología y creatividad personal y de equipo, para mejorar la competitividad de la organización y satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros grupos de interés.

Nuestro Directorio

Experiencia comprobada



Juan Enrique Ribaudó

Presidente

Fernando Ribaudó

Vicepresidente

Ricardo Bernales

Director

Mauricio Olaya

Director

Raúl Salazar

Director

Luis Alberto Sierralta

Director

Jesús Zamora

Director

En un rubro de la industria tan peculiar como el pesquero, cumplir 28 años de presencia es sobre todo un ejercicio de vigencia y perseverancia. La búsqueda de la excelencia y una particular filosofía del liderazgo nos motivan a seguir remando hacia el cumplimiento de nuestros objetivos. Cada uno de los miembros del equipo gerencial ha cumplido a cabalidad con sus labores y directrices en esta gestión, demostrando con experiencia y talento que son capaces de conducir, día a día, nuestra empresa hacia buen puerto. No podemos dejar de mencionar a la piedra angular de nuestra empresa, aquellos trabajadores dedicados, que se comprometen con la misión de Pesquera Diamante desde el primer día de cada nueva temporada de pesca. Generar valor, de manera responsable y sostenible, para cada uno de nuestros grupos de interés es una garantía completa. Nuestra misión como empresa peruana de alimentos ricos en Omega-3 no ha cambiado. Queremos seguir contribuyendo al desarrollo de nuestro país.



Estrategia Corporativa

Competitividad basada en la generación de valor

Mantener la competitividad es clave para el crecimiento de los negocios. En Pesquera Diamante estamos convencidos de que nuestra competitividad debe estar basada en la generación de valor para cada uno de nuestros grupos de interés y no, como suele pensarse, en la rentabilidad por sí misma. Es así que nuestro plan estratégico para los siguientes años ha sido elaborado tomando en cuenta sus necesidades y expectativas, y bajo la filosofía del respeto, el compromiso y el bienestar de todos. Durante los próximos años seguiremos dirigiendo nuestros esfuerzos hacia la consolidación del negocio de Consumo Humano Indirecto y hacia el crecimiento sostenido de nuestra unidad de Consumo Humano Directo, para la cual venimos invirtiendo tiempo, esfuerzos y recursos, y con la cual buscamos diversificar nuestra oferta y participación en el mercado de la nutrición.

Objetivos Estratégicos

2012 - 2017

1. Continuar con la consolidación y crecimiento del negocio de harina y aceite de pescado.
2. Ampliar nuestra diversificación en CHD incursionando en la creación de nuevos productos.
3. Implementar complejos productivos integrales para maximizar el aprovechamiento del recurso con la mejor calidad.
4. Innovar y mejorar la eficiencia de la compañía a todo nivel.
5. Estar siempre en condiciones de acceder a los mercados de capitales.
6. Ser considerada una empresa socialmente responsable.

Nuestro desempeño, transparente y responsable, nos posiciona como una empresa comprometida con el desarrollo de la industria pesquera, dispuesta y en capacidad de afrontar los desafíos que se nos presentan a todo nivel. Somos conscientes de que nuestra participación en la sociedad contribuye al desarrollo de nuestro país y es por ello que asumimos el compromiso de continuar generando valor para nuestros accionistas, clientes, trabajadores, proveedores y todas las comunidades involucradas, operando bajo estrictos estándares ambientales y de preservación de las especies.



Distinciones y certificaciones de Pesquera Diamante

Desde el 2013 Pesquera Diamante participa como socio y promotor del proyecto “El Tamaño Sí Importa”, iniciativa que busca promover el consumo responsable de pescado e intenta generar una mayor conciencia sobre la importancia del cuidado de nuestros recursos marinos para así asegurar que las próximas generaciones puedan disfrutar de la gran variedad de especies que nuestro mar ofrece. En el año 2014 la iniciativa obtuvo el Primer Puesto en el Primer Concurso Nacional Ambiental en la categoría “Gestión de la Biodiversidad” y la subcategoría “Ciudadanos”.



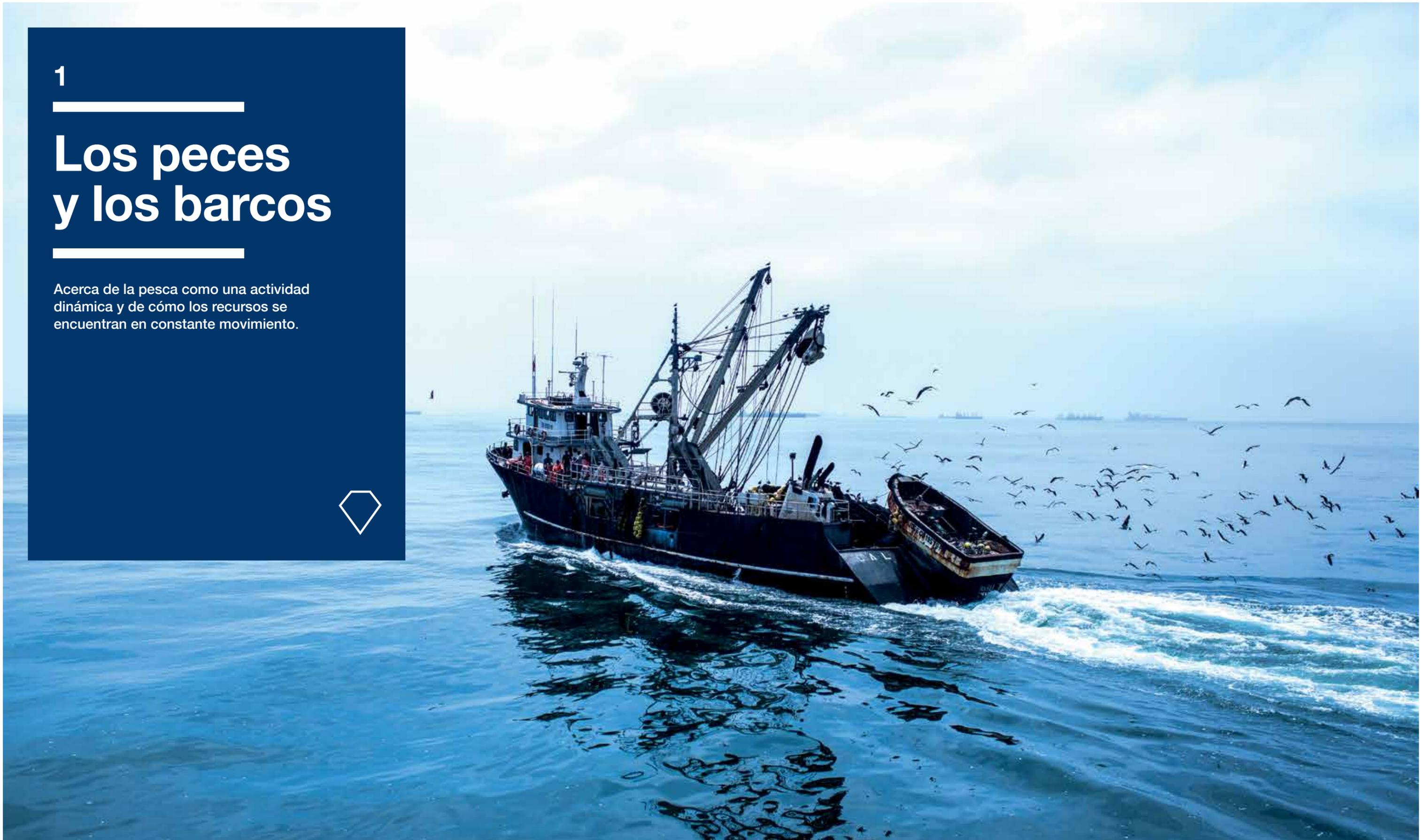
Cumpliendo con los estándares internacionales y nacionales, nuestra empresa se caracteriza por la búsqueda constante de la calidad y la excelencia. Cada nueva distinción y certificación constituye un estímulo para seguir adelante con nuestra misión.



1

Los peces y los barcos

Acerca de la pesca como una actividad
dinámica y de cómo los recursos se
encuentran en constante movimiento.



¿Cómo ser competitivo en un sistema regulado de pesca?



Todo empieza en el mar. Estamos en el Callao; más precisamente, en la prolongación de la avenida Centenario; exactamente, en la oficina de la Gerencia de Flota, al lado del Pacífico. Aquí huele a sal, a mar, que está muy cerca, a menos de cincuenta metros. Hay una pantalla de televisión con cifras y puntos titilantes sobre un mapa de la costa. Se registran allí los movimientos de los barcos en el mar, se controlan las capacidades de cada planta y se monitorea la pesca desde un solo dispositivo.

Gracias a ello, se sabe, por ejemplo, dónde se deben realizar las descargas de pescado. Desde aquí también parten las órdenes para que las embarcaciones inicien sus acciones cada madrugada. Además, en Pesquera Diamante, contamos con un área de prospección encargada de sugerir zonas con condiciones adecuadas para encontrar recursos. Todo ello, sumado a los informes de Imarpe (Instituto del Mar del Perú) de los cruceros de investigación, nos da luces en la inmensidad del océano. Tras analizar toda la información, dirigimos hacia el lugar nuestros barcos.



Ese es el inicio de la cadena de producción. Nuestra misión es entregar materia prima de óptima calidad en el tiempo adecuado, con el menor costo posible y siempre en condiciones seguras.

Cada embarcación pesquera ha sido construida con acero naval. La mayoría de ellas han sido diseñadas y modernizadas por el equipo de Flota de Pesquera Diamante. Poseemos en total treinta y seis naves operativas. Las capacidades de bodega a bordo varían desde las 270 hasta las 732 toneladas métricas. Cada nave cuenta con accesorios de navegación segura (GPS, radar, ecosondas), y un equipamiento acústico que le permite buscar los peces a través de sonares, los cuales pueden detectar cardúmenes a distancias de hasta dos mil brazas (3,6 kilómetros).

Durante el 2014, un año atípico, se procesó un total de 330 831 toneladas métricas de anchoveta que corresponden a captura propia (67%) y a la compra de materia prima de terceros (33%) —ver cuadro para mayor detalle—. La temporada de pesca del segundo semestre del año fue cancelada por el Ministerio de Producción debido a inadecuadas condiciones ambientales. Solo se cumplió con el 75% de la cuota pactada por el Estado durante la primera campaña del Centro-Norte. No se había registrado una situación así en los últimos cinco años. Junio y julio fueron meses de mucho esfuerzo, pero de

poca contundencia debido a situaciones oceanográficas un tanto adversas: sucesivas ondas de energía Kelvin llegaron desde Oceanía, en el Pacífico Oeste, y afectaron la masa de agua frente a nuestro litoral. Esa situación se agravó con el debilitamiento de los vientos alisios. Es una situación similar a la de activar ventiladores sobre una tina. Cuando disminuyen los vientos e ingresan nuevas corrientes de aguas calientes, el océano aumenta dos o tres grados por encima de lo normal. Ambos factores empobrecieron nuestras aguas, usualmente ricas en nutrientes. Los peces se dispersaron y se escondieron dentro de las diez millas de costa, región prohibida para la pesca desde el 2011 por un decreto del presente Gobierno. No hubo entonces volúmenes interesantes de captura. Con la prospección, tenemos una foto del océano visto desde arriba, pero es difícil adivinar las variables que existen debajo de la superficie, como temperatura, salinidad y alimento.

La pesca no es estática, sino dinámica. Los peces se mueven conforme al desplazamiento del alimento. Por ejemplo, aunque Chicama es un puerto muy rico, con mucha presencia de recursos marinos, es el primer perjudicado cuando llegan corrientes desde el oeste.



Características de la flota

Sonares MAQ/Furuno

Radars Furuno

Grupos electrógenos Caterpillar/Perkins

Motor principal General Electric/EMD/CAT

Capacidad de bodega 14 792 m³

Ecosondas semicientíficas Simrad
(que calculan la profundidad y distancia si es que existe un cardumen debajo del barco)



Manga 10.05 m

Puntal 4.45 m

Eslora 43.22 m



¿Cuánto pescamos en el 2014?

Zona Centro-Norte

Total 272 722 TM de anchoveta

69%

Correspondieron a captura propia (187 950 TM)

31%

Materia prima de terceros (84 771 TM)

Zona Sur

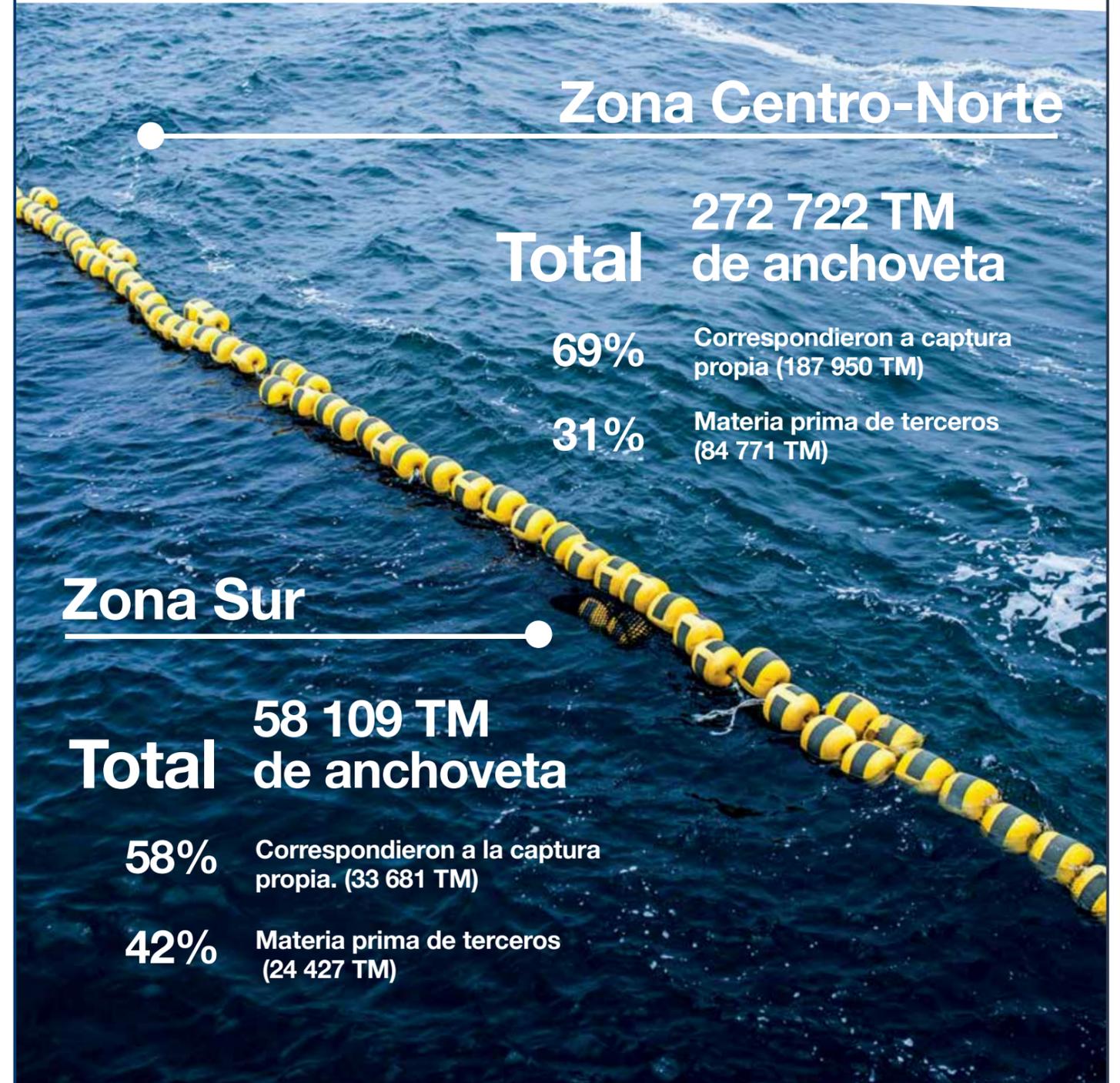
Total 58 109 TM de anchoveta

58%

Correspondieron a la captura propia. (33 681 TM)

42%

Materia prima de terceros (24 427 TM)



“Cuando empieza la faena, el entusiasmo de la tripulación siempre está al tope”



A photograph of several fishermen on a boat, wearing bright orange waterproof gear and hard hats. The focus is on a man in the foreground who is smiling broadly. The background shows the sea and other crew members.

“El encanto de la pesca es la búsqueda de aquello difícil de alcanzar, pero posible”



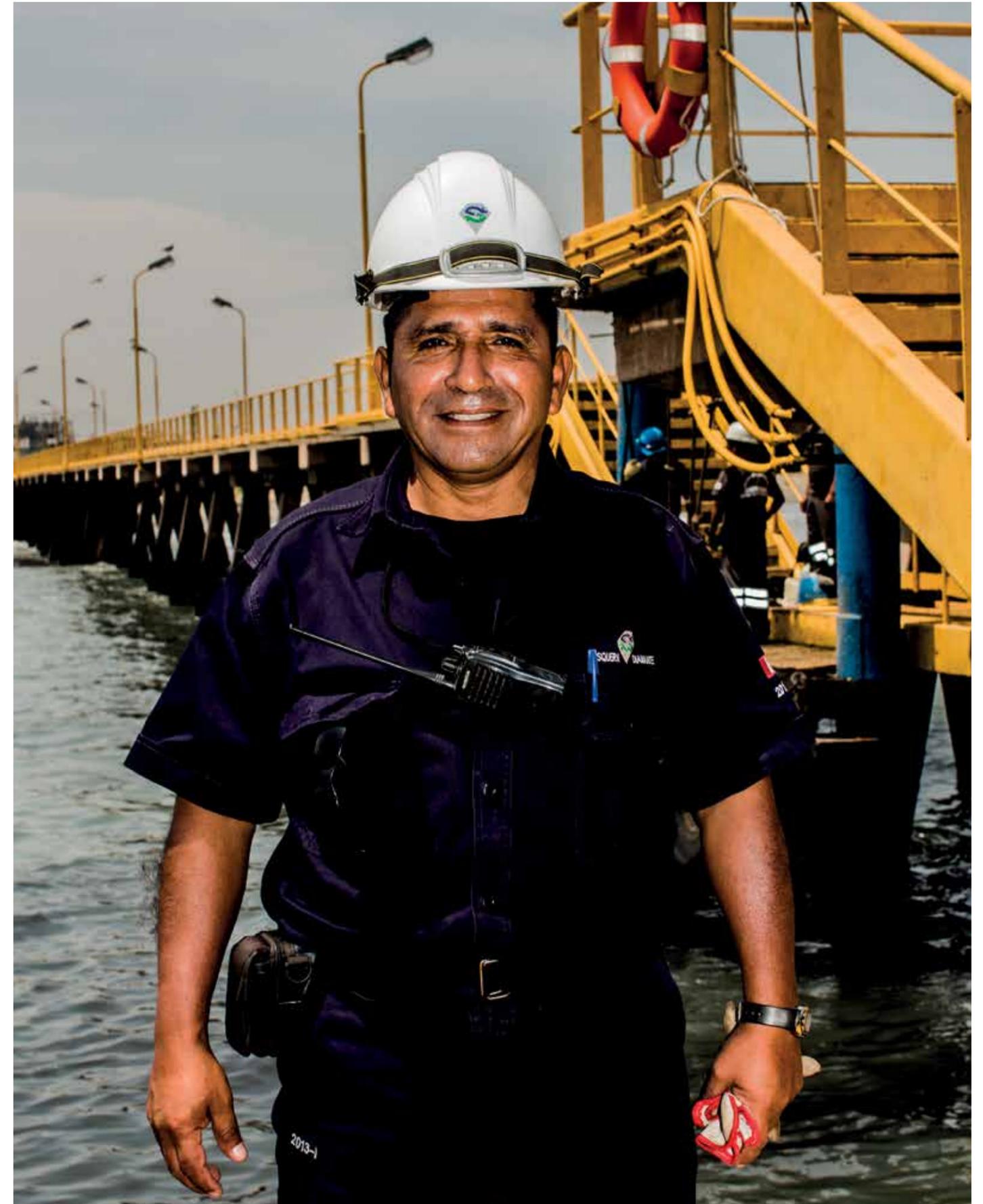
Un nuevo muelle

La reciente construcción del Muelle Centenario, que significó dos años de trabajo, permite el atraque y desatraque de embarcaciones pesqueras industriales (hasta un arqueado de mil unidades) y artesanales, quienes descargan la pesca para CHD.

Desde la plataforma, podemos ver acercarse un barco hacia la chata, un artefacto naval que permanece anclado cerca de la orilla. Tiene grandes mangueras que se instalan en la bodega de la embarcación que reposa a su lado y empieza a succionar las toneladas de pescados. Después las conduce a través de una tubería sumergida hacia la planta del Callao, donde están las pozas en que se almacenan los insumos para cocinar la harina.

Un barco depende de un equipo humano compuesto por un capitán, un segundo, personal de máquinas y, según el tamaño, un piloto. En total, entre dieciséis y veinte hombres participan de la pesca. En aguas seguras, se detecta el cardumen, se analiza su tamaño, se trata de adivinar su desplazamiento, tras lo cual se suelta la red. Las dimensiones de esta son tales que podrían cubrir la Plaza Mayor de Lima. El barco extiende el cerco adelantándose al cardumen; luego toma cierta distancia y lo envuelve con la panga, botes más pequeños empleados durante esta maniobra. Después recupera la red con una pequeña grúa, que elimina el exceso de agua y evita que los pescados vuelvan a ser peces.

Después de dos años de trabajo, se inauguró el Muelle Centenario en el Callao, que facilita el atraque y desatraque de nuestra embarcaciones pesqueras.





“La reciente construcción del Muelle Centenario significó dos años de arduo trabajo que hoy nos enorgullece”



Jurel y caballa para CHD

Dieciséis naves están preparadas para la pesca de Consumo Humano Directo (CHD). Cuentan con bodegas insuladas y un equipo de refrigeración para transportar grandes volúmenes a temperaturas cercanas al cero absoluto. Entre todas, diez tienen los permisos para pescar jurel y caballa; dos, para extraer atún —el 26 de diciembre de 2014 la E/P Don Lucho II zarpó del Callao por primera vez iniciando sus operaciones—; y una de ellas puede llevar pesca seca en bodegas a -17 °C.



Durante el 2014, las embarcaciones dedicadas a la pesca de CHD lograron capturar:

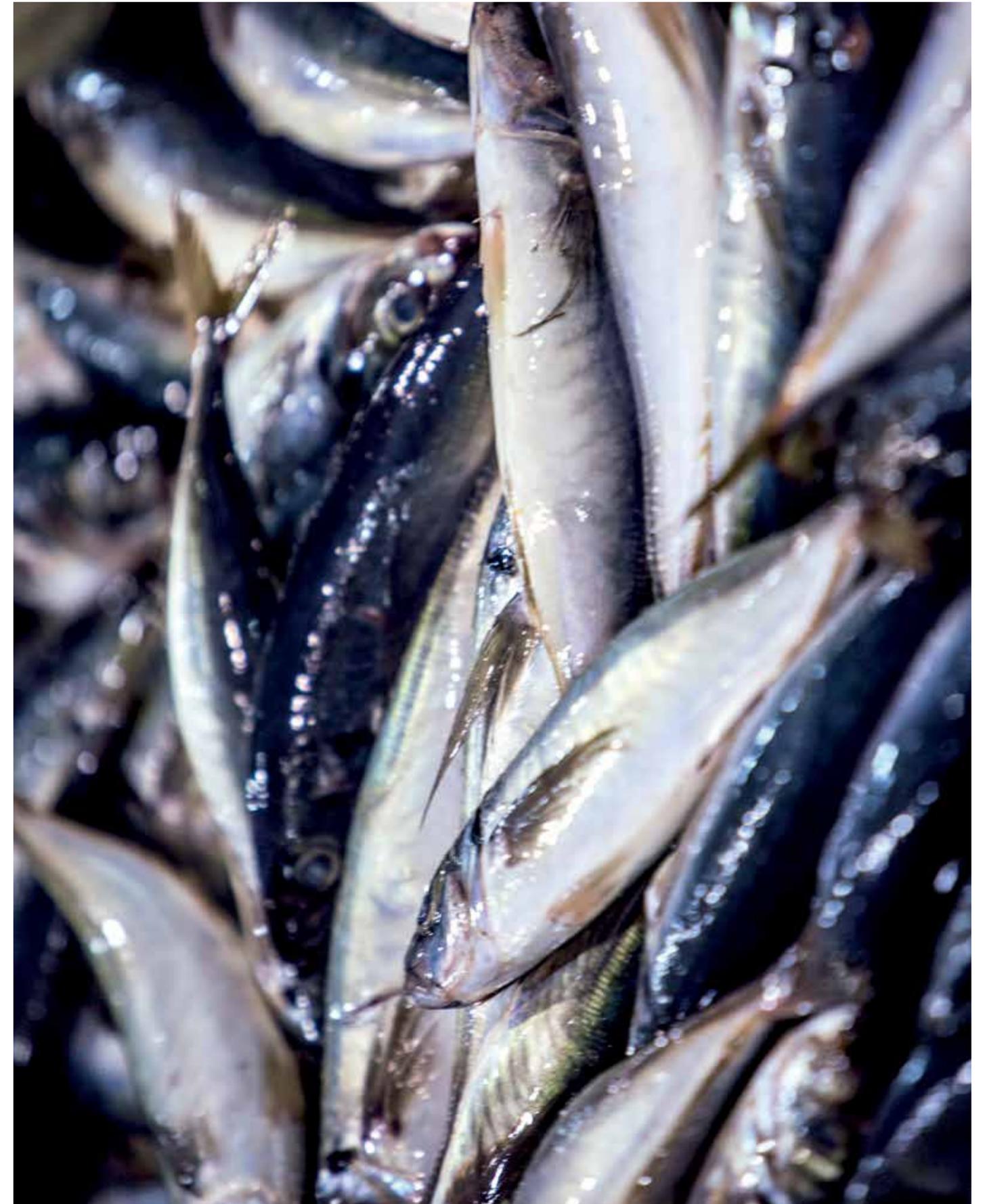
12 903 TM

de jurel y caballa (captura propia)

583 TM

de pesca comprada a embarcaciones de terceros

Total: 13 486 TM





“En la primera marea de la Don Lucho II pescamos 153 mil kilos de atún”



Pesca responsable

Existe un conjunto de buenas prácticas de manufactura que aseguran la sostenibilidad del ecosistema marino. En Pesquera Diamante somos conscientes de la importancia de adoptar dichas prácticas, dentro de la normativa vigente, a todo nivel: desde los gerentes hasta los capitanes y tripulantes de cada embarcación. ¿Cuáles son? Evitar la pesca dentro de las zonas cercanas a la costa o islotes; no acumular pesca por encima de los porcentajes autorizados; controlar las balizas vía satélite; prohibir el transporte y consumo a bordo de alcohol y drogas según la norma BASC (Business Alliance for Secure Commerce); desterrar el uso de explosivos durante la faena; minimizar los riesgos de la salud y la vida a bordo mediante capacitaciones del

personal en temas de seguridad industrial; y permitir el embarque de un observador de la CIAT (Comisión Interamericana del Atún Tropical) durante la pesca de atún para garantizar su conservación.

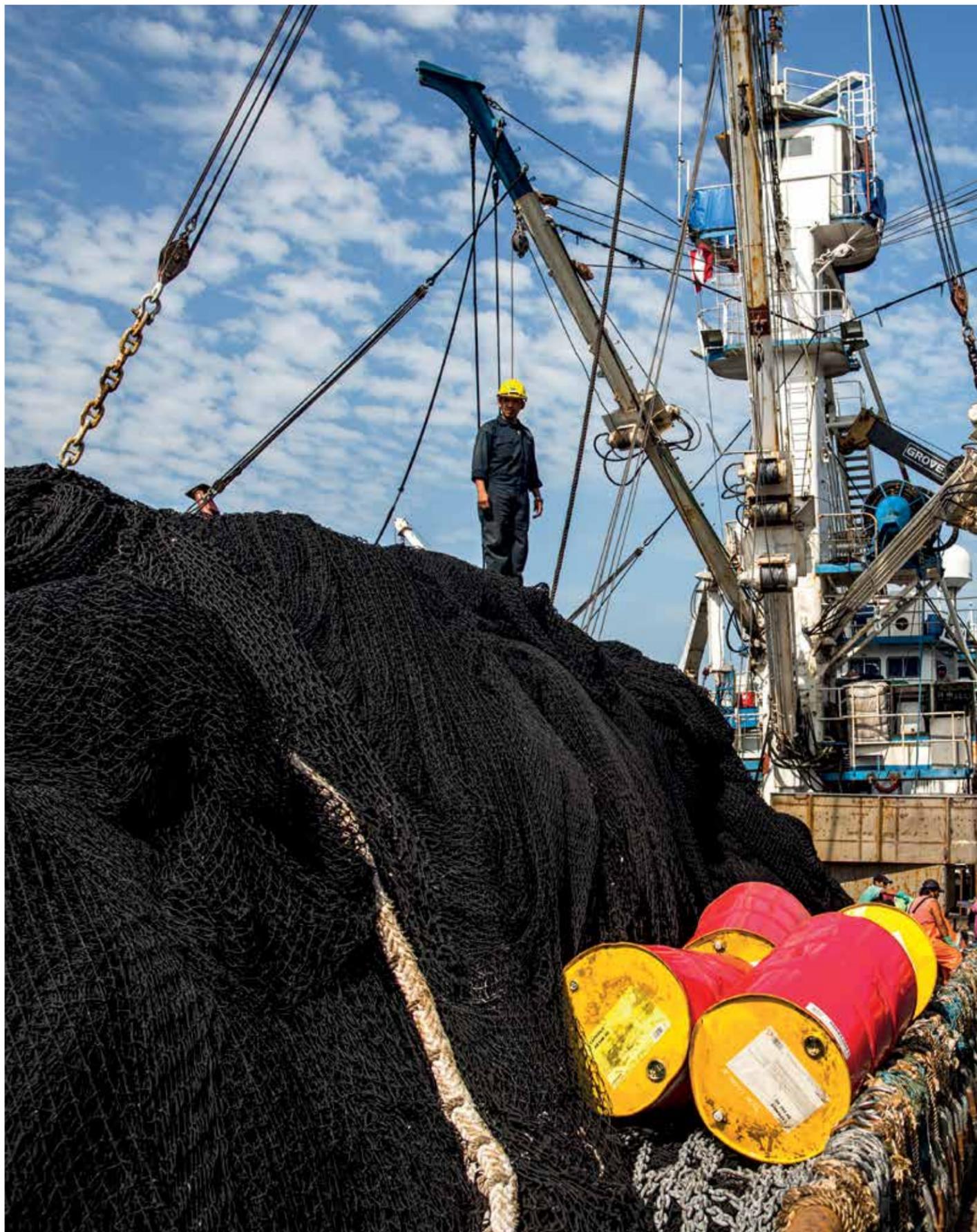
También tenemos otras medidas que adoptamos, que involucran las mejoras de procesos durante la extracción. Hemos cambiado la estructura de dirigir la flota en calidades, destinos y tiempo de captura. Por ejemplo, respetar los tiempos máximos de captura hace que los barcos ingresen a los muelles con menor carga pero con materia prima de mejor calidad. Además estamos recibiendo el pescado con agua para evitar que se golpeen con el fondo de la bodega y así evitar su descomposición.

Cuidamos que se lleven a cabo dos limpiezas diarias en todas las embarcaciones: una primera, general, en la chata (el sitio donde descarga el pescado), y otra, más específica, para evitar las bacterias de descomposición. Gracias a estas y otras dinámicas se logró obtener una nueva certificación: Friend of the Sea.





**“La pesca es una constante
ocasión para la aventura y
la esperanza. No hay días
iguales en altamar”**



Un varadero y un astillero

Se le llama Ferroles, como la bahía del mismo nombre que aparece en el horizonte. Es un espacio acondicionado de doble función: es varadero y, desde diciembre del año pasado, cuenta con todas las licencias para ser astillero. Allí se realizan las tareas de mantenimiento, y también se puede acondicionar, reparar y construir cualquier artefacto naval flotante (naves mayores de 1 556,81 de arqueo bruto). Lo primero es imprescindible para alargar la vida útil de las naves y para cumplir con los requisitos del seguro

(hay regulaciones cada dieciocho, veinticuatro y treinta meses). Luego de cumplir con el tiempo de uso previsto, los barcos tienen que salir del mar para que se revise su sistema de propulsión (hélices y sistemas de gobierno) y se inspeccionen las tomas de fondo. También se pinta la carena (el volumen entre el casco y la superficie de flotación) con varias capas de pintura anticorrosiva y se acondicionan pequeños rectángulos de zinc para evitar que se oxiden los cascos.

Pesquera Diamante se ha preocupado por implementar su propio varadero y astillero para aminorar los costos en el uso de instalaciones de terceros.



Principales logros Gerencia de Flota

Tuvimos la

primera marea de atún

con nuestra embarcación Don Lucho II. Luego de varios años de reconstrucción y acondicionamiento del barco y también de múltiples gestiones ante las autoridades correspondientes, en diciembre de 2014, la E/P Don Lucho II, con licencia y bandera peruana, salió a pescar y retornó con 153 TM de atún barrilete.

Entró en operación el

Muelle Centenario

Esta moderna infraestructura, que mide más de 235 metros, está ubicada en la playa Ferrolles en el Callao y cuenta con una capacidad de desembarque de 260 TM/turno. Nuestro nuevo muelle brinda apoyo logístico a nuestras embarcaciones y ofrece servicios de desembarque a embarcaciones de terceros de menor escala e industriales.



Se obtuvo la licencia de operación del

varadero y del astillero

de Pesquera Diamante. Estos permiten el desguace de nuestras embarcaciones.



2

La transformación de los peces

Acercas de aquella impredecible labor de producción.



¿Cómo diseñar una mejor estrategia para aprovechar una campaña de pesca?



Todo depende del mar: ninguna estrategia o fórmula puede desafiar aquella máxima. En la industria pesquera en el país, desde hace cinco años, existen temporadas de pesca (dos al año: de abril a julio; y de octubre a enero) y cuotas. Es una manera de regular las dinámicas de todas las empresas para preservar el recurso en beneficio de todos. Esto ha resultado positivo para el ecosistema, pues han sido desterradas antiguas prácticas en las que los botes se disputaban los recursos marinos en una abierta lucha del más fuerte.

Antes de la regulación, el que perdía era el mar. Hace unos años, por ejemplo, se podían extraer once mil toneladas de anchoveta. Actualmente, el Estado, a través del Ministerio de Producción, ha determinado que la cifra máxima total por año sea de cinco mil toneladas. Esa cantidad es dividida en cuotas, asignadas a cada empresa. La mayor empresa cuenta con el 17% de participación, mientras que Pesquera Diamante, en la tercera ubicación a nivel nacional, tiene el 8.5%. Así, los resultados a fin de año definitivamente serán proporcionales a esa distribución.

Todo empieza desde que la materia prima llega de los barcos a las plantas. En estas, repartidas a lo largo del litoral, los peces se transforman en productos con valor agregado. Es la parte medular de la Gerencia de Producción.

Hay que tener en cuenta que las tareas de pesca y producción son impredecibles. Un año puede ser de bonanza inaudita, pero el siguiente la situación puede resultar un tanto más complicada. ¿Qué es lo que determina ese panorama? Existen dos factores que pueden determinar una buena pesca: que ese año el Estado conceda una cuota alta y que, por supuesto, el mar también provea de recursos. Nuevamente, todo depende del mar. De los hechos de bonanza, el año 2011 fue el que marcó un hito en la última década. En el 2014, en cambio, los resultados no fueron tan alentadores. Sin embargo, ante esos reveses habituales en el sector, la Gerencia de Producción supo manejarse a la altura.

Si bien no todas las pesqueras tienen flota y plantas, Pesquera Diamante cuenta con ocho plantas. De ellas, seis se dedican al consumo humano indirecto (CHI), es decir harina, aceite y concentrado soluble de pescado. Las dos restantes (Samanco y Callao) están provistas de la infraestructura necesaria para producir conservas y otros derivados del pescado, es decir aquellas destinadas al consumo humano directo

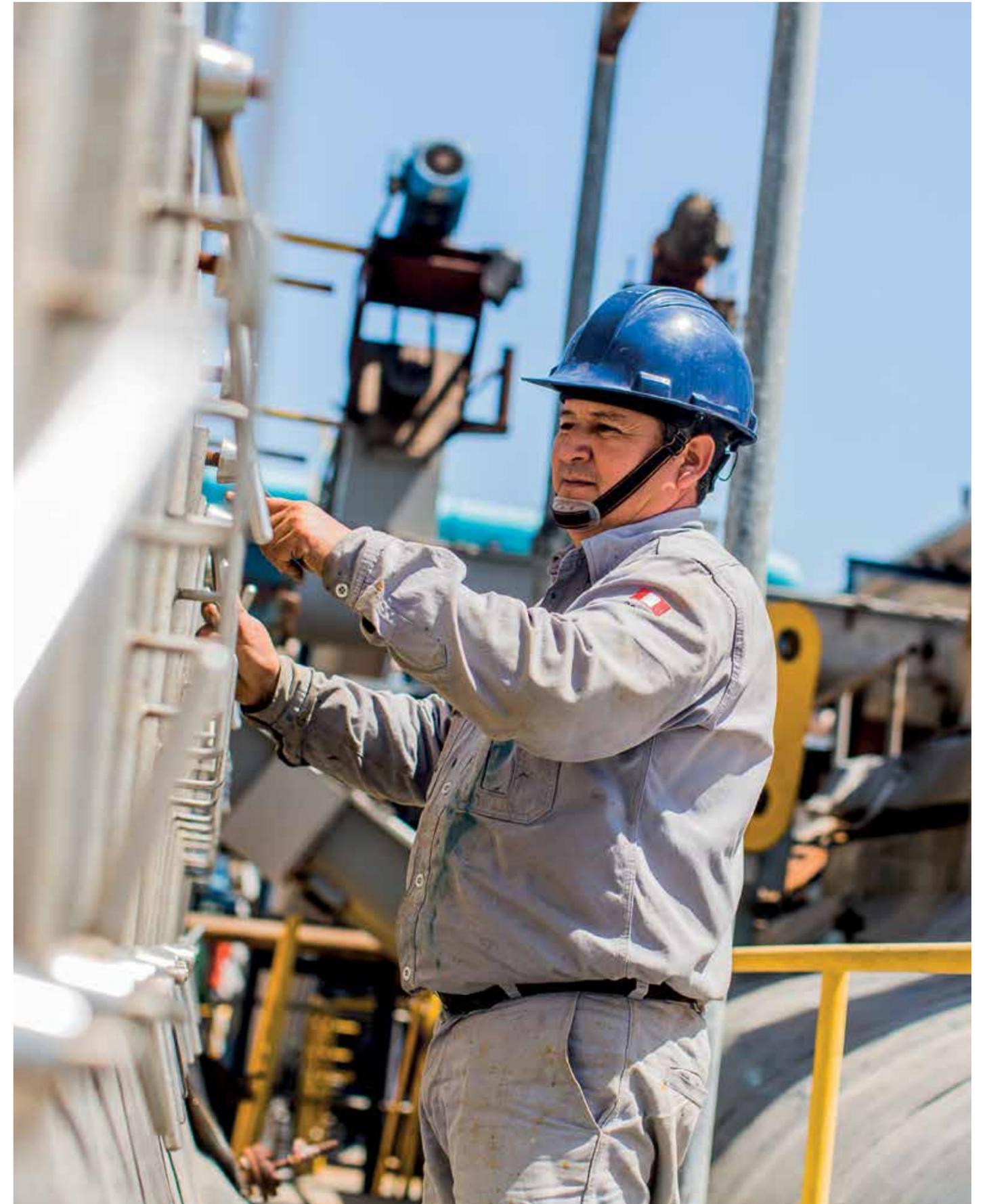
(CHD); de esta producción se distinguen, a su vez, tres rubros: fresco, congelados y enlatados. La Gerencia de Producción también está a cargo de la gestión, de las buenas prácticas de manufactura de HACCP (análisis de peligros y puntos críticos de control), y del sistema de calidad y gestión ambiental.

Cada planta, en la que trabajan

150 trabajadores

en promedio, tiene un almacén de productos terminados. La harina se guarda en grandes lozas de concreto, donde se arman los sacos, uno sobre el otro. Ambientes cerrados almacenan las conservas en cajas. Los congelados, por su parte, reposan en cámaras frigoríficas que suman

7200 metros cúbicos.





Actualmente nuestra capacidad de procesamiento es de

874 toneladas

métricas de pescado (TMP) por hora. Las ocho plantas cuentan con tecnología *Steam Dried*, que permite la producción de harinas con alto contenido proteico. Pesquera Diamante adoptó esa tecnología en 1994, cuando construyó la planta de Pisco. Antes, para «cocinar» la harina se deshidrató el pescado en grandes depósitos calentados a leña.

Entre el 70% y el 75%

de un pescado es agua. Ese diferencial de líquido es lo que determina el mayor o menor uso de energía para

evaporarlo. La harina es un deshidratado del pescado (que tiene apenas 7 u 8% de agua). Con el antiguo método, los gases de combustión se colaban en el producto final. En cambio, el *Steam Dried* es un método de cocción indirecto mediante el vapor. De esa manera, se obtiene harina más pura.

El pescado no está tomando sol en todas las bahías.

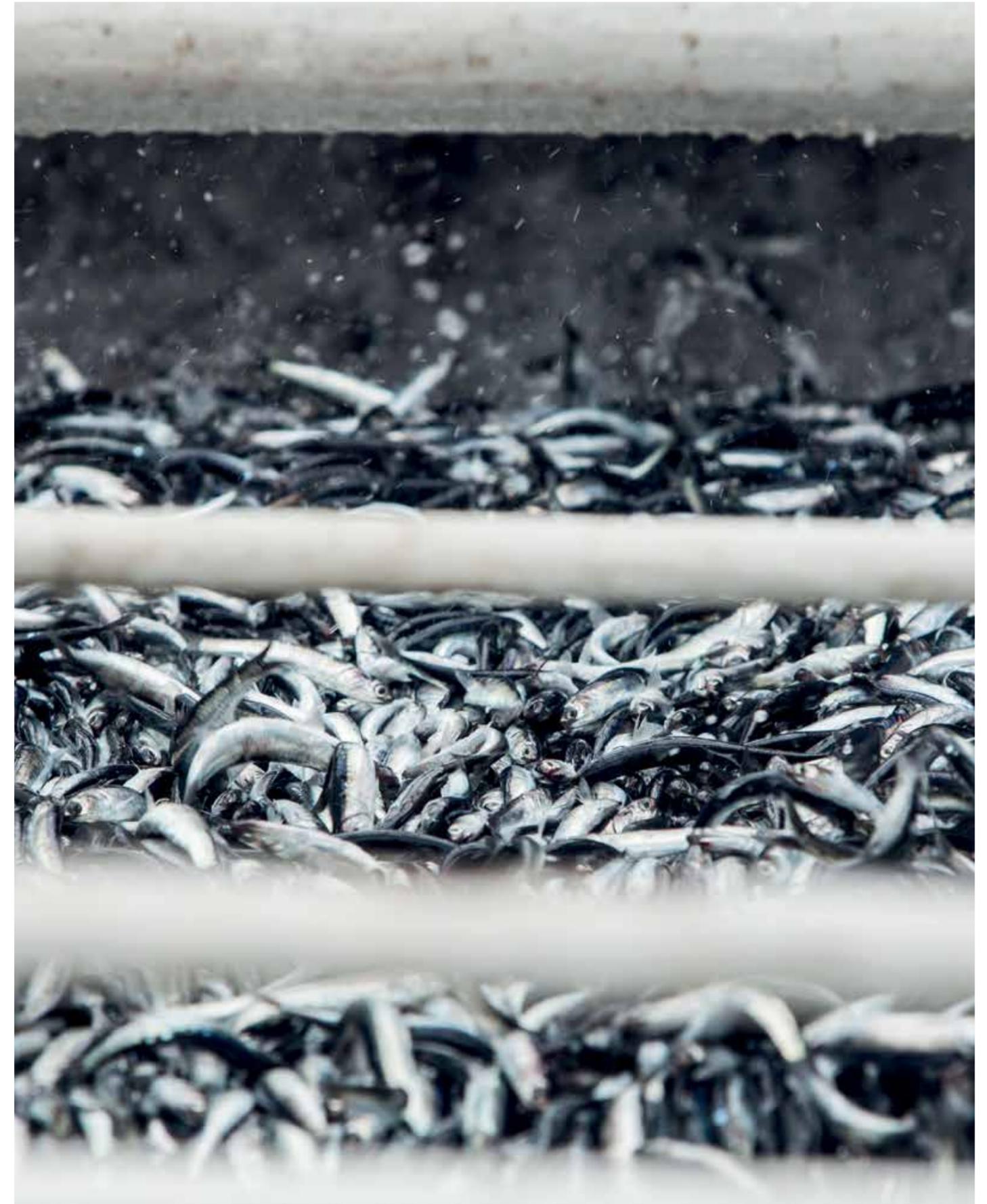
Se mueve: es un recurso vivo.

Se han identificado dos recorridos o «barrios» por los que los cardúmenes se desplazan: desde Tumbes hasta el sur de Pisco, y desde Marcona hasta la frontera sur del Perú.

Durante el 2014, la pesca de Diamante se repartió en

<h1>84,7%</h1>	<h1>15,3%</h1>
en la Zona Centro-Norte	en la Zona Sur

Los puertos con mayor descarga fueron Malabrigo, Samanco, Supe, Callao y Pisco.



“El trabajo de producción en cada de una las plantas está completamente regulado con los más altos estándares de calidad”





Expansión de la harina

Durante décadas, la harina de pescado que se exportaba desde el Perú fue el sostén económico de varias pesqueras; era su piedra de toque. Por ello, los volúmenes de producción son mayores a los de consumo humano directo.

Este año se ha procesado un total de
329,539 TM
 de pescado en nuestras ocho plantas.

Ha permitido producir un total de
76,984 TM de harina de pescado
 con un ratio de conversión (P/H) de 4.28
 TM de pescado por TM de harina.

Respecto de la producción de aceite de pescado, se obtuvo un total de

15,377 TM

Con un rendimiento de

4.7% TM
 TM aceite por TM pescado.

Como sucede con cualquier producto, hay harinas y harinas. Existen en el mercado cinco tipos de calidades: la mejor es la A (super prime), y la más básica es la D (standard). Antes se creía que la calidad de la harina dependía de la alta o baja sofisticación de los equipos en las plantas. Desde hace algunos años, en Pesquera Diamante hemos dejado de creer en ese errado modelo. En cuanto a calidad, solo prima un factor: la frescura del producto, la menor cantidad de tiempo desde que el pescado es recogido

hasta que llega a la planta más cercana. Durante el 2014, el volumen de harina de alta calidad (super prime y prime) sumó 29,769 TM, que representan el 39% del total de harina producida. La planta que obtuvo mayor porcentaje de calidad fue la de Ilo (65,1%). El esfuerzo por obtener productos de alta calidad es un trabajo conjunto de las gerencias de Flota y Producción que se ha apreciado en el crecimiento constante durante los últimos siete años.



El arribo de los congelados y enlatados

En Pesquera Diamante, nos propusimos nuevos mercados y retos desde que incursionamos en el rubro del consumo humano directo hace siete años. Para ello, en la empresa contamos con tres plantas designadas a esta tarea, que además cumplen una función mixta.



Una de ellas, la de Samanco en Ancash, puede procesar hasta

8 mil cajas por día

distribuidas en cuatro líneas de procesamiento.

En la más reciente gestión, la producción de congelados

14 522 TM

se incrementó en 18 % con respecto al año anterior. En conservas, dicho patrón se replicó nuevamente, pues se observó un crecimiento del 11,5 % respecto al 2013 y más del doble si lo comparamos con las cifras del 2012.



Durante el 2014, hemos celebrado también la inclusión del jurel como una nueva línea de conserva.





Proyectos de inversión

En Pesquera Diamante, los montos de inversión están destinados a prolongar la vida útil de los equipos. En el año en mención, se ejecutaron

4,3
millones de dólares

23%

de esa cifra correspondió al alistamiento de las máquinas en las plantas de CHI y CHD.

17%

se designó a la labor de optimizar los procesos y tratamientos para contener el impacto ambiental.

17%

se designó a las mejoras de calidad en los productos finales.

En el 2014 las plantas con mayor asignación de inversiones y desembolso fueron las plantas de Callao, Malabrigo y Pisco, que representan el

60% de las ejecuciones presupuestales



Finalmente, planeamos ampliar la capacidad de dos plantas.

Malabrigo

Con una capacidad de 117 TMP/h, pasaría a ser una planta de

196 TMP/h

Supe

Que incrementaría su capacidad de 140 a

190 TMP/h





Producción de Consumo Humano Indirecto (CHI)

El volumen de producción de harina se vio disminuido en comparación al 2013 en un 40%, debido a la menor disponibilidad y cuota de materia prima asignado por el estado peruano. Este año se ha procesado un total de

329 539 TM

de pescado en nuestras ocho plantas, produciendo un total de 76 984 TM de harina de pescado con un ratio de conversión (P/H) de 4.28 TM de pescado por TM de harina. La producción de harina con tecnología *Steam Dried* representó el 100 por ciento.

Respecto a la producción de aceite de pescado, se obtuvo un total de 15 377 TM, con un rendimiento de 4.7% TM aceite por TM pescado.

La pesca se concentró en las zonas de Callao y Pisco, donde se obtuvo el 53.3% de nuestra harina producida. Aquellas plantas operan exclusivamente con gas natural, respetando el medio ambiente y generando más competencia en lo referido a costos de procesamiento.



Resumen de Producción por Planta

PLANTA	BAYÓVAR	MALABRIGO	SAMANCO	SUPE	CALLAO	PISCO	MOLLENDO	ILO	TOTAL
Harina TM	562	8,003	4,859	9,378	21,460	19,541	7,837	5,344	76,984
Aceite Crudo TM	116	1,390	949	2,597	5,218	2,155	851	546	13,821
Aceite Pama TM	7	283	90	400	293	382	46	56	1,556

Este 2014
en Pesquera
Diamante el

83%
17%

de la harina producida se realizó en nuestras plantas ubicadas en la Zona Centro-Norte

fue producido en la Zona Sur (Mollendo e Ilo).



Histórico volumen de pesca CHI

En los últimos once años, Pesquera Diamante ha procesado en promedio 594 000 TM de pescado anualmente. Los años de mayor captura fueron el 2009 y el 2011; mientras que los años menores fueron el 2010 y el 2014. En la Zona Centro-Norte la cuota nacional y el volumen capturado se redujeron un 46% y 42% respecto al año 2013.

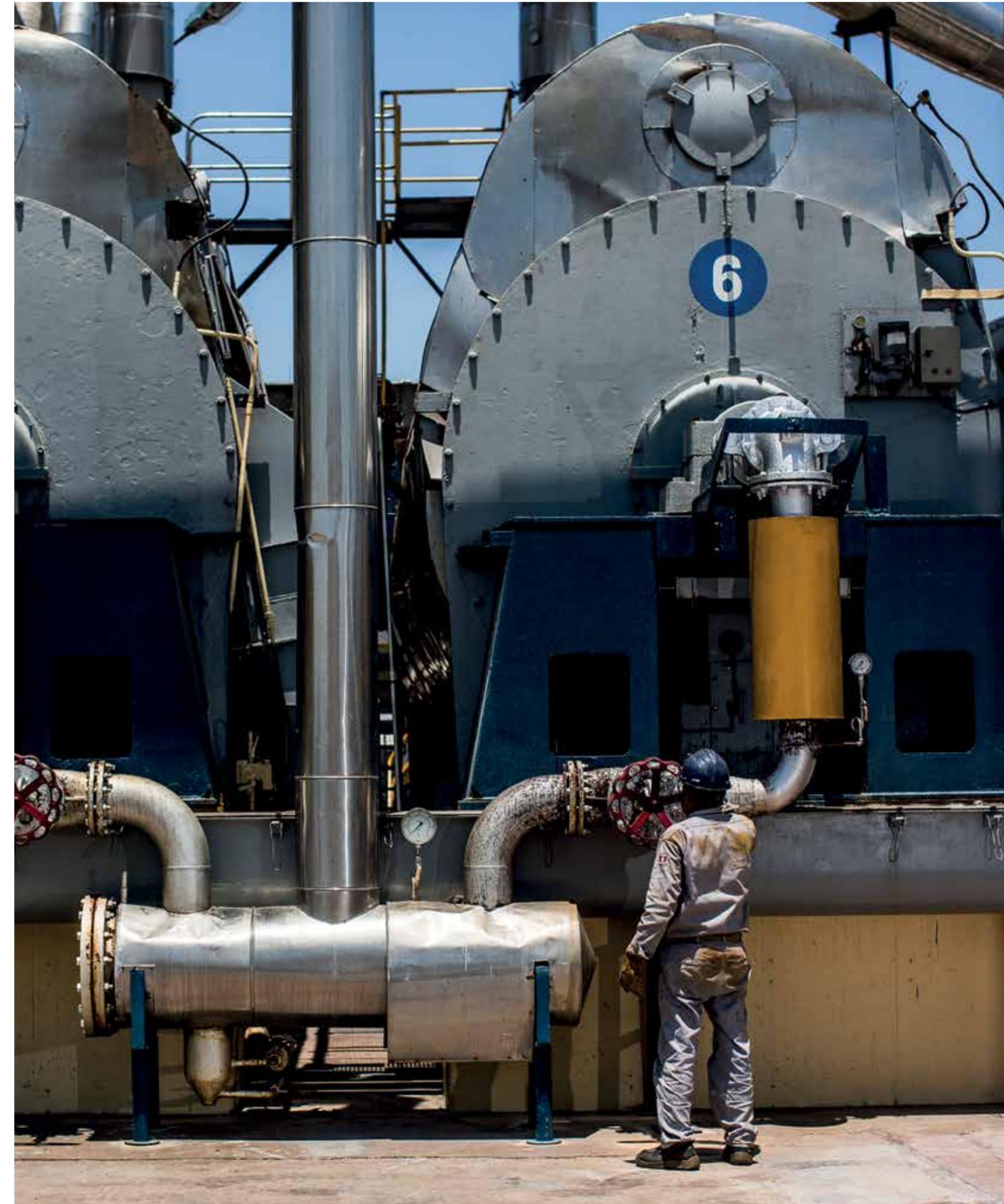
Pesca descargada (2004-2014)

ITEM	ZONA	PLANTA	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	CENTRO - NORTE	PD - Bayóvar	-	-	-	-	35	53	28	69	32	5	2
2		PD - Malabrigo	-	-	-	-	-	-	-	35	64	84	35
3		PD - Samanco	127	95	92	64	80	100	92	64	61	101	20
4		PD - Supe	93	102	64	67	86	93	48	152	26	133	40
5		PD - Chancay	-	-	-	43	70	48	15	-	-	-	-
6		PD - Callao	195	180	111	118	120	156	95	235	114	117	93
7		PD - Pisco N	-	-	-	21	63	79	34	131	84	66	83
8		PD - Pisco S	35	135	60	52	77	133	48	153	44	-	-
Sub Total Pesca ZCN			451	511	327	364	531	662	359	839	425	507	273
9	SUR	PD - Mollendo	24	58	64	80	58	34	2	57	36	22	34
10		PR - Ilo	177	128	115	107	99	45	38	59	7	18	23
Sub Total Pesca ZS			201	186	179	187	157	79	39	115	43	40	57
Total			651	697	506	551	688	741	398	955	468	547	330



Calidades de pesca y harina

CALIDADES DE HARINA											
ZONA	PLANTA	CALIDAD A		CALIDAD B		CALIDAD C		CALIDAD D		TOTAL	
		TM	%A	TM	%B	TM	%C	TM	%D	TM	% (A+B)
CENTR- NORTE	PD - Bayóvar	42	7.4%	218	38.7%	30	5.3%	273	48.6%	562	46.1%
	PD - Malabrigo	450	5.6%	1,319	16.5%	1,483	18.5%	4,751	59.4%	8,003	22.1%
	PD - Samanco	1,278	27.4%	1,182	25.3%	1,013	21.7%	1,196	25.6%	4,669	52.7%
	PD - Supe	450	4.8%	2,332	24.9%	2,478	26.4%	4,119	43.9%	9,378	29.7%
	PD - Callao	2,209	10.3%	6,455	30.1%	5,483	25.6%	7,278	34.0%	21,425	40.4%
	PD - Pisco	2,250	11.5%	4,010	20.5%	5,738	29.4%	7,543	38.6%	19,541	32.0%
SUR	PD - Mollendo	2,026	25.9%	2,072	26.4%	2,201	28.1%	1,538	19.6%	7,837	52.3%
	PR - Ilo	1,601	30.0%	1,878	35.1%	1,301	24.3%	564	10.6%	5,344	65.1%
Total		10,305	12.9%	19,464	28.9%	19,727	25.7%	27,262	35.5%	76,759	41.8%
										29,769	





Producción de Consumo Humano Directo (CHD)

La producción de CHD se ha clasificado principalmente en tres grandes rubros:

Fresco, congelados y conservas.

PRODUCCIÓN CHD - 2014

FRESCO		CONGELADOS			CONSERVAS			
Callao	Samanco	Bayóvar	Callao - PD	Callao - CE	Callao (Maquila)		Samanco	
Jurel, Caballa	Jurel, Caballa	Pota, Calamar	Jurel, Caballa, Pota, Espada, Atún, etc.	Pota, Perico, Atún, etc.	CRUDO (CJS)	COCIDO (CJS)	CRUDO (CJS)	COCIDO (CJS)
1,025	146	1,344	11,864	1,314	340	46,208	11,092	65,077
1,171 TM		14,522 TM			122,717 TM			





Principales logros Gerencia de Producción

En el 2012, Pesquera Diamante se propuso una meta que requería un cambio de mentalidad. Dos años después, lo consiguió y obtuvo el

ISO 14000

en la planta de Pisco, modelo paradigmático de las buenas prácticas ambientales (desde la adecuación de depósitos para residuos hasta el empleo de gas natural). Es un logro importante que premia una gestión responsable.

Gracias al esfuerzo de todas las áreas de la empresa, Pesquera Diamante logró obtener la certificación

British Retail Consortium

para su planta en Callao con la calificación más alta. Esta importante certificación permite que nuestros productos de Consumo Humano Directo (CHD) puedan ingresar a los exigentes mercados de valor agregado de Europa y Estados Unidos.



Por su parte, en la planta de Bayóvar, se experimentó un ahorro de agua de hasta

30 litros al día por persona

gracias a la implementación de una planta de tratamiento de residuos sólidos. Habitualmente, se compra agua que es llevada al campamento desde Sullana. En la planta de Samanco, la más antigua, se instaló el "Clean in Place", un sistema automático de limpieza para las centrifugas. Para la gerencia de Producción, un logro es un reto cumplido.



3

Productos marinos en la conquista de nuevos mercados

Acerca del análisis constante, innovación y flexibilidad presentes en la Gerencia Comercial.



¿La clave del éxito comercial es el nivel de velocidad en la toma de decisiones?



Cada mañana, hacia las siete horas, la Gerencia Comercial recibe información en tiempo real sobre las ocho plantas de Pesquera Diamante. La abastecen de datos de distinta índole. Con ese panorama matutino, se deben tomar decisiones casi de inmediato.

Aunque parezca que ningún plan o estrategia preparado con anterioridad funcione en la práctica, mucho depende de la capacidad de respuesta de la Gerencia Comercial. Su decisión se sostiene en información detallada, aunque también en una dosis de intuición.

Durante el día, nuestra Gerencia Comercial recibe más llamadas que exigen respuestas veloces para ejecutar directivas. Por ejemplo, la informan sobre cada ruma de harina de pescado (medida para cincuenta toneladas) que se ha producido el día anterior. Cada planta cuenta con un laboratorio propio y puede elaborar reportes sobre los niveles de proteína, grasa, humedad, ceniza y cloruros. Esos indicadores son los que determinan la calidad de la harina. Por ejemplo, la Super Prime (la calidad más alta) requiere que el nivel de cloruro no supere el cuatro por ciento. Evidentemente, la harina de mejor calidad es la que se cotiza mejor en el mercado, lo que solo es posible optimizando los diversos

procesos necesarios desde el momento de la pesca hasta la preservación del insumo antes de llegar a las plantas.

Entonces empieza el análisis y reflexión («¿Tenemos suficientes conservas?»), en coordinación con las necesidades de la Gerencia de Producción («Si viene caballa, necesitamos tantas cajas de conserva», «Falta un volumen de enlatado», «¿Conviene sacar el pescado fresco?»...). La decisión debe ser coherente con la información recibida («La harina en un saco dura ocho meses; el pescado fresco se malogra en apenas horas»). Al final de una mañana, ya debe estar lista la distribución del producto: «Manda cincuenta a conservas, congela cien y mándame cincuenta al fresco».





El mercado de Consumo Humano Indirecto

En lo referido a los productos de CHI (harina, aceite y concentrado soluble de pescado), Pesquera Diamante cuenta con una cartera de clientes extranjeros repartidos en veintidós países. De todos ellos, China es el principal comprador de harina de pescado, con casi 70% de participación (el país asiático importa de varios países un total de un millón de toneladas al año).

Gracias a esos altos índices que se mantienen desde hace algunos lustros, la harina es el principal producto de la industria pesquera nacional. Se utiliza para la elaboración de alimentos balanceados para la acuicultura (sobre todo, para langostinos, tilapias, salmones y carpas) y para el ganado porcino. En nuestra empresa, la exportación de harina de pescado representa el 80% de las ventas del último año.

¿Cuáles son las estrategias para abrir nuevos mercados? La principal consiste en consolidar las relaciones con los grandes clientes. Por muchos años, la demanda provenía únicamente de los *traders* tradicionales de *commodities*. Sin embargo, hoy es un producto que tiene más demanda que oferta. La razón es que la anchoveta contiene una de las proteínas más completas para el ser humano. En cambio, la oferta se ha reducido, pues el Estado determinó la asignación por cuotas con el fin de preservar el recurso marino. Ante este escenario, la estrategia de Diamante, sin dejar de abastecer a los *traders*, es buscar al consumidor final, que es el que requiere el producto y lo necesita con una calidad y una trazabilidad determinadas. Nos enfocamos en ubicarlos, por ejemplo, conociendo quiénes son los procesadores de alimentos balanceados para acuicultura en el mundo.

China es el principal comprador de harina de pescado, con casi 70% de participación.





En cuanto al aceite de pescado, el principal mercado que satisfacemos es el peruano (97%). La superioridad de la venta local se debe a la existencia de una planta dedicada al proceso primario de obtención de Omega-3. Es un aceite crudo, no concentrado, que se vende como materia prima para la elaboración de cápsulas en el rubro farmacéutico.

Los meses en que la Gerencia Comercial labora con más ahínco son distintos al período en que el área de Producción mantiene activas las plantas: después de los procesos, la harina requiere de veinte días de reposo en costales para estabilizarse. En Pesquera Diamante vendemos un 20% de la producción proyectada para la próxima campaña. Hacia febrero o marzo calculamos, de acuerdo con la cuota global, lo que procesaremos (aproximadamente, el 12%): por ejemplo, 240 mil toneladas de anchoveta que se convertirán en 60 mil toneladas de harina de pescado. Lo ideal es arrancar la campaña con un tercio de toneladas vendidas. Es decir, se acuerdan preventas que recién serán exportadas en junio. Cuando se inicia la pesca y empieza la producción, se suceden varias escenas como las descritas al inicio de este capítulo: barcos que arriban con determinado pescado, reportes diarios de las plantas, evaluación de las calidades de la harina, toma de decisiones. Sin esa información en actualización constante, la Gerencia Comercial no podría salir a vender.



El mercado de Consumo Humano Directo

Para el rubro de CHD, la manera de pensar y de operar es algo distinta. Los procesos deben ser más rigurosos y detallados. Existen, por ejemplo, controles de logística muy veloces respecto de la venta del pescado fresco. La lógica es obvia: un insumo marino es apreciado por su frescura. La gerencia es flexible en este tipo de decisiones. La experiencia dicta que, para el mercado peruano, el jurel se vende más en presentación congelada, mientras que la caballa se consume mayormente en conserva y congelada en el norte del país. Sin embargo,

no existe una fórmula estricta: puede haber un margen de error en aquellas directrices. Por ello, al ser un rubro joven, los índices de crecimiento o de éxito al final del año no solo se miden por las ventas. En CHD, la diversificación de productos es un buen indicador de desarrollo, así como el acceso de nuevos mercados en el país a los productos de Pesquera Diamante. El objetivo es ir creciendo en el tiempo. En esa línea, Frescomar cerró el 2014 con 113 mil cajas de conservas vendidas, lo que representa un incremento en las ventas del 22% frente al año anterior.



Investigación hacia el futuro

El área de Investigación y Desarrollo (I+D) es responsable de tres líneas de acción. La primera línea de acción de I+D son las investigaciones básicas y aplicadas. Durante el último año, se investigó sobre el impacto en la digestibilidad y en el nivel de proteínas solubles de la harina de pescado, tras añadir concentrado de agua de cola. Ello fue una consecuencia de haber concluido con las pruebas de la desmineralización del agua de cola. Solo entonces se pudo emplear como un concentrado proteico. También se avanzó en el estudio de la influencia del nivel de frescura del pescado y la temperatura de cocción sobre el grado de oxidación del aceite de pescado.

La segunda está orientada al desarrollo de productos pesqueros no tradicionales para el CHD, que revela la capacidad inventiva de nuestro equipo. Pesquera Diamante está enfocada en generar consumo en el país. Nuestro principal objetivo es que los peruanos eleven las cifras anuales de consumo de pescado per cápita. Actualmente, esa cifra es de veintidós kilos anuales. Por ello, año tras año, se busca ampliar la gama de esos productos: nuggets de perico, hamburguesas, filetes de caballa en salsas, entre otros. Para nuestra Gerencia Comercial, es una exigencia que se elaboren tres nuevas líneas de conservas al año, que formarán parte de Frescomar, con el fin de optimizar

el pescado que extraemos del mar. Durante el 2014, ese nuevo producto fueron las albóndigas de pescado, que se trabajaron de manera paralela a la investigación de las hamburguesas. Como se necesitaba de una pulpa de pescado sostenible, se ensayó cómo homogenizarla con distintos tipos de pescados (esencialmente, jurel, caballa, perico, pota y anchoveta) para obtener siempre una calidad uniforme en color, sabor y textura. También se desarrollaron nuevos alimentos congelados, como milanesas de pescado, y se concluyeron los trabajos experimentales para producir porciones congeladas de perico en salsas (escabeche, oriental, BBQ y acevichada).

Finalmente, la tercera línea de acción de I+D es la cooperación interinstitucional. Pesquera Diamante forma parte de convenios con otras instituciones nacionales y extranjeras en búsqueda de proyectos de investigación para alcanzar así la excelencia empresarial. Por ejemplo, existe una cooperación vigente con la Universidad Peruana Cayetano Heredia para desarrollar productos de alto valor agregado. De igual modo, se han suscrito convenios similares con empresas extranjeras y con la Agenda de Innovación Tecnológica (AIT) del FINCYT para la implementación de nuevas tecnologías en productos elaborados con anchoveta, que puedan ser empleados para fortificar alimentos de consumo masivo.



Una innovación para aplaudir

Pesquera Diamante presentó una nueva conserva Frescomar con la que ganó el segundo lugar en el V Concurso de Innovación durante la Expoalimentaria 2014.

Dicho galardón fue obtenido gracias a sus lomos de jurel en aceite vegetal, ahumados y sazonados con ají, que son presentados en latas de media libra con *easy open*. Se trataba de un producto que ingresó a la categoría de *snacks* nutritivos, debido a su alto contenido de proteínas y ácidos grasos Omega-3.



Harina

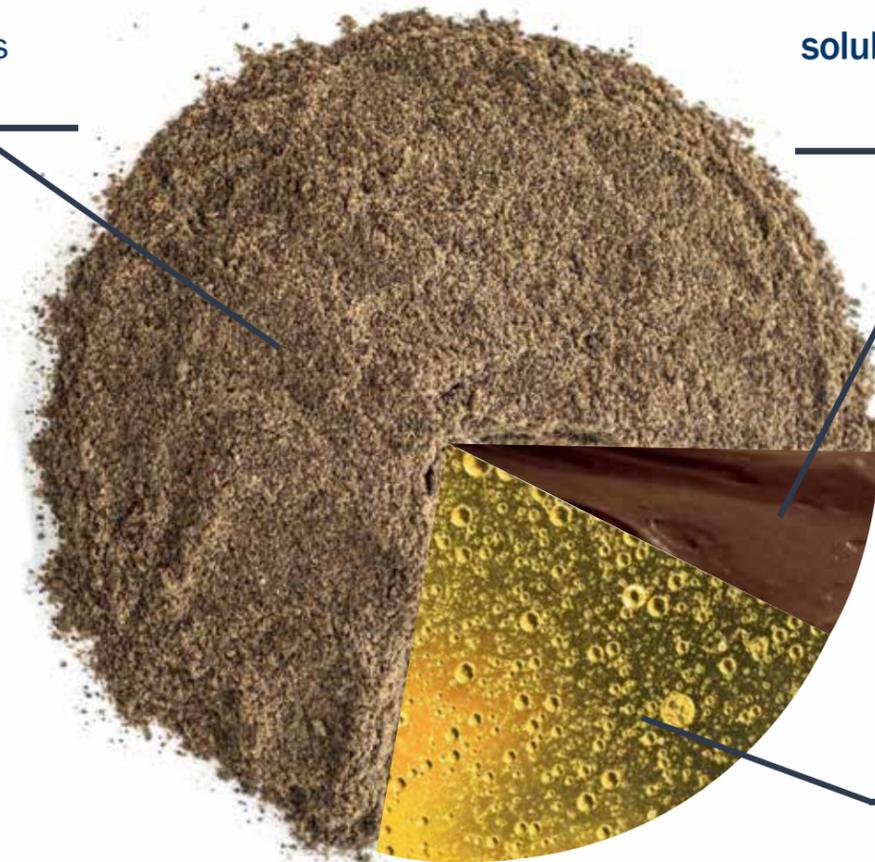
160 millones de dólares

Concentrado soluble de pescado

200 mil dólares

Aceite

42 millones de dólares



Total CHI: 202.2 millones de dólares

Total CHD: 20.9 millones de dólares



Congelado
16 Millones de dólares



Fresco
0.9 Millones de dólares

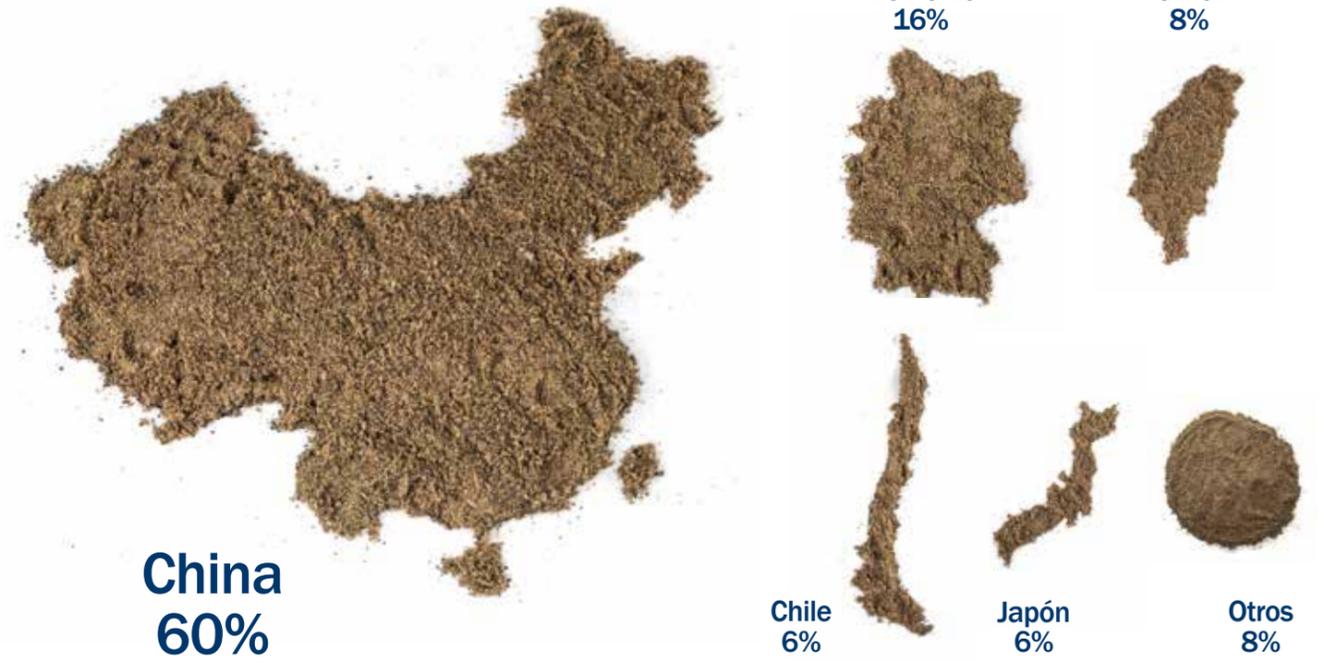


Conservas
4 Millones de dólares



Participación internacional

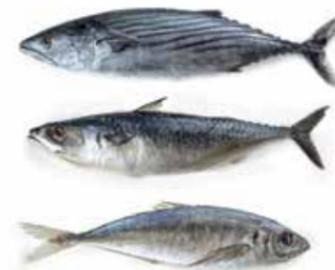
Harina de pescado



Aceite de pescado

Perú 97% **Chile 3%**

CHD Toneladas vendidas: **13,361**



Congelado 11,553 TM



Fresco 1,042 TM



Conservas 766 TM



Principales logros Gerencia Comercial

En la campaña 2014-2015 se logró un récord en producción:

1 210 TM de perico.

La primera campaña de perico se realizó durante la campaña 2011-2012. El año pasado, se logró exportar 40 TM a Estados Unidos. Entre los productos exportados se encuentran el perico en porciones, filete de perico con piel, lomo de perico y perico entero.

El nuevo producto de Frescomar "Lomos de Jurel en Ahumado Picante" obtuvo el

segundo lugar

en el V Concurso de Innovación en el marco de la feria de alimentos más grande del país Expoalimentaria 2014. En el 2013 nuestros productos "Sardina Peruana en Crema de Rocoto" y "Lomos de Jurel en Hierbas Andinas" ocuparon el primer y segundo lugar respectivamente en el mismo concurso.

Consolidación de las ventas de pescado congelado en la

sierra peruana

logrando la apertura de nuevos mercados. En el 2014 logramos colocar 48 000 kilos de jurel y caballa en zonas periféricas de Ayacucho y Huánuco. Cabe resaltar que previa a la entrada de nuestra empresa en estas zonas no se consumía ningún tipo de proteína marina.



4

Sinergias para la administración

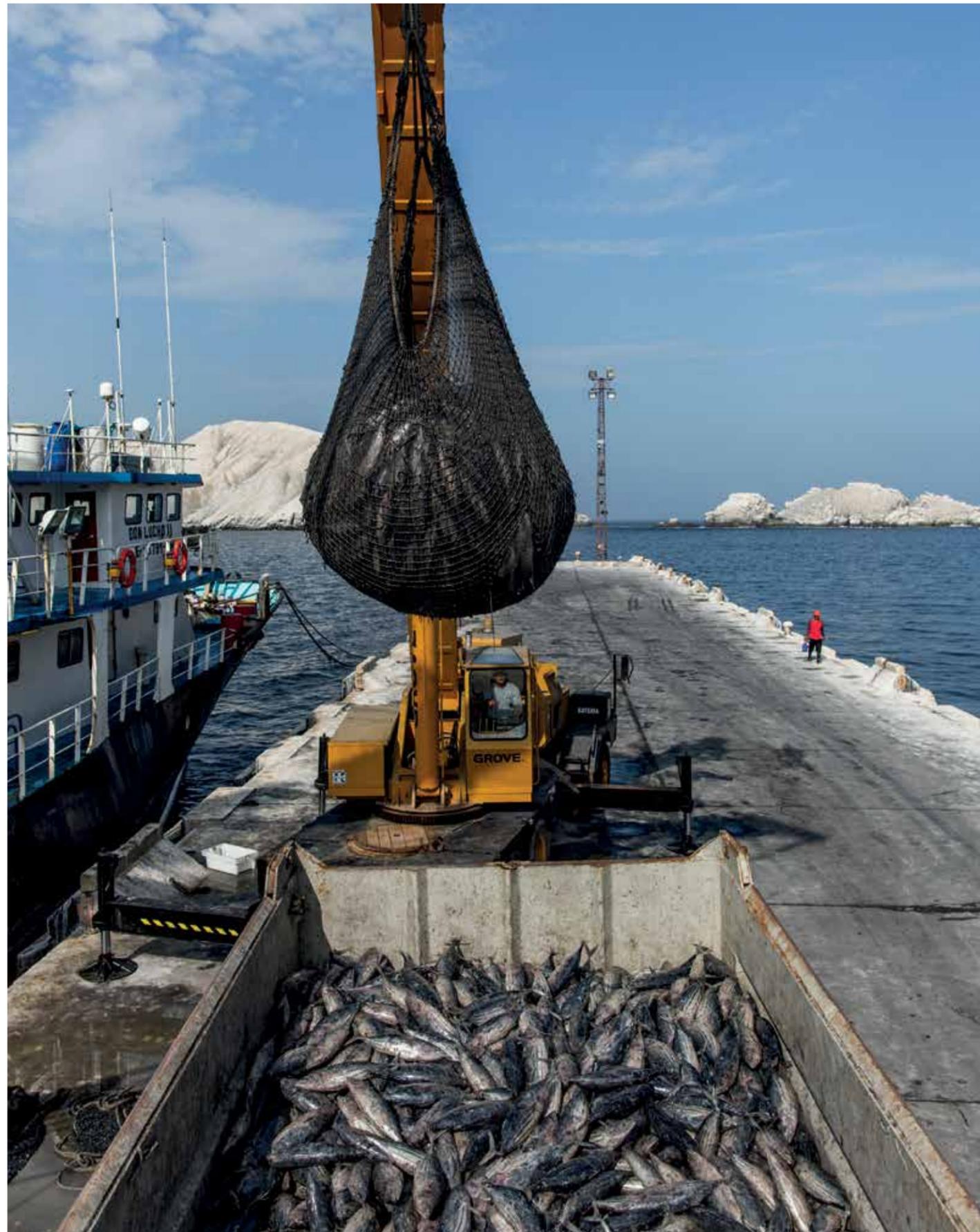
Acerca del control
responsable de recursos
como una eficaz
estrategia empresarial.



¿El uso responsable de recursos puede ser un sinónimo de eficiencia?



Para entender la importancia de la Gerencia Administrativa, debemos imaginarla como una labor de soporte, de respaldo y de trabajo de un equipo multidisciplinario. Es justamente la que sostiene y posibilita el funcionamiento del resto de áreas que hemos descrito hasta ahora. En Pesquera Diamante, nuestra Gerencia Administrativa está compuesta por siete departamentos que trabajan de manera interrelacionada con las demás gerencias de la empresa: Recursos Humanos, Seguridad Industrial, Logística, Tecnologías de la Información, Gestión y Prevención de Riesgos, Seguros y Contabilidad.



La industria pesquera en el país es realmente una industria de costos, que depende de los precios y valores de venta del mercado internacional. Entonces podemos afirmar que la rentabilidad en el rubro es sinónimo de eficiencia en capital, en recursos humanos y en tiempo.

Dentro de la Gerencia Administrativa una de las áreas más importantes es la de Recursos Humanos, pues es la base de toda la cadena de producción de nuestra empresa. El personal, al cierre del año 2014, alcanzó un total de 1384 trabajadores en todas las áreas. Nuestra gestión orientó sus acciones hacia la optimización de las actividades en materia de administración de personal y desarrollo humano, así como al cumplimiento de las disposiciones del gobierno y del sector. Por ejemplo, se puso en funcionamiento el Sistema de Gestión de Personal, que integra los rubros de Desempeño, Gestión de Personal y Emisión de Contratos. De esa manera, se facilita el registro y seguimiento del personal desde su ingreso.

Otra muestra del buen desempeño realizado es la baja rotación de personal durante el 2014 (7.6%), así como la firma en buenos términos de los convenios colectivos con nuestros sindicatos.

En Pesquera Diamante, la Seguridad Industrial contempla las acciones preventivas ante cualquier tipo de accidentes que puedan producirse en las plantas o en los barcos. Por ello, con la colaboración de todo el personal y con el apoyo del Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo, se ha logrado que tomemos conciencia de los riesgos que existen en nuestra industria. Las medidas implementadas han permitido reducir los accidentes radicalmente. Además, durante el 2014, por tercer año consecutivo, no se registró ningún accidente fatal o discapacitante.



“No puedes ahorrar si no sabes en lo que gastas. Ese fue el lema de nuestra administración para un eficiente control de costos”



Durante el 2014, pudimos monitorear al cien por ciento los procesos de recepción, almacenamiento y despacho de materiales, y mejorar así los tiempos de demora y el uso del montacargas en la planta central del Callao.

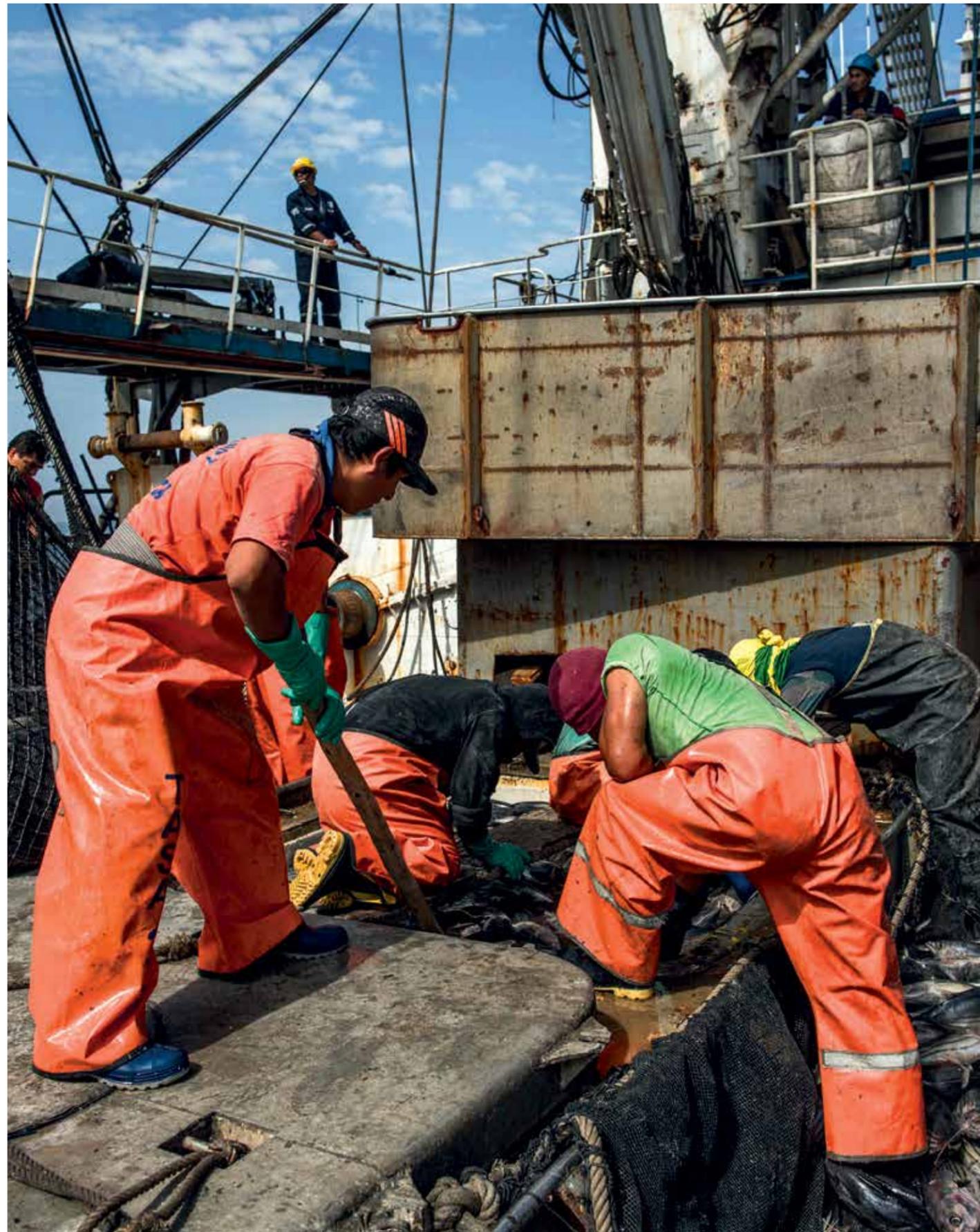
Pesquera Diamante cumple con las normas dictadas por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC), organismo internacional que vela por las acciones que destierran el narcotráfico y lavado de activos de todas las empresas vinculadas al comercio internacional. Para ello, nuestra área de Gestión y Prevención de Riesgos realiza auditorías inopinadas en las diferentes plantas de la empresa para el cumplimiento de estas normas y las prepara para la auditoría y certificación externa que realiza BASC.

Hace algunos lustros, el sector pesquero avanzaba con prácticas descentralizadas, cada planta funcionaba como una unidad operativa con cierta autonomía, sobre todo en lo referido a Compras. Pero eso actualmente ha cambiado. En Pesquera Diamante, en el área de Supply

Chain (Logística), se implementó hace siete años un Hub Logístico (Almacén Central) en la planta ubicada en el Callao. Esto nos ha permitido controlar las adquisiciones de bienes y servicios de manera eficiente gracias a una interconexión en línea y en tiempo real con los diferentes almacenes de cada planta. Un punto clave para esta labor es la nueva estrategia implementada, que muestra en tiempo real los stocks de las plantas y almacenes. Además ha contribuido a una adecuada rotación de materiales, reduciendo el stock de aquellos con poco flujo, que generaba incremento en los costos financieros. Incluso hemos obtenido stock 0 en los insumos principales debido a las consignaciones con proveedores estratégicos. De esa manera, hemos podido reducir las inversiones en el inventario de materiales.



El 2014 nuestra siniestralidad disminuyó en un 35.4%, con lo que logramos reducir nuestras pólizas por ser menos riesgosas.



Además, se han centralizado las compras de bienes y servicios. Luego, el área de Logística pudo definir diferentes estrategias de compra, tanto para familias de materiales como para compras por volúmenes y homologación de proveedores. Para mantener un control y seguimiento de estas mejoras, se han implementado indicadores de gestión (KPI por sus siglas en inglés) que nos permiten monitorear las distintas métricas asignadas para cada área y la posibilidad de realizar una acción inmediata de ser necesaria. El objetivo del área siempre es brindarle al cliente interno el mejor servicio posible.

Los avances que nos permiten seguir a la vanguardia también se muestran en el área de Contabilidad. Esto es posible gracias a la continua automatización de los procesos contables y financieros.

Con ese mismo afán, el área de Tecnologías de la Información emplea software especializado para facilitar las labores de gerencia. Desde la migración ordenada por la SUNAT hacia la facturación digital hasta la sistematización de la data para que pueda ser consultada, tras la integración de los procesos, en la nube (alojamiento virtual en servidores propios) por las personas a cargo desde cualquier plataforma (como una tablet, por ejemplo), de manera remota y sin estar

físicamente en la oficina. Por ejemplo, un directivo vinculado a la Gerencia Comercial puede coordinar y monitorear los embarques desde cualquier lugar. Todo se encuentra en el sistema. Cada día, al terminar la jornada de producción, se sube la información (trazabilidad, cantidad de rumas, índices de calidad de la harina, etc.) al sistema para que pueda ser consultada en línea.

Otra de las características que definen el sector pesquero peruano se refiere a los costos de los seguros de los activos fijos (los mayores, sin duda, son los barcos). En Pesquera Diamante reconocemos la importancia de nuestros activos para el buen desarrollo de nuestras actividades. Por ello, contamos con un buen plan de seguros para proteger nuestro patrimonio con una de las principales aseguradoras del medio. Nuestra póliza de seguros fue renovada en el último mes del 2013 y cuenta con una duración de 18 meses.

Usualmente, las carenas —tareas de mantenimiento de los cascos de las embarcaciones cuando son conducidas al astillero—, se realizan cada 24 meses. Pero, debido a la buena calidad de nuestros procesos y el mantenimiento que les brindamos, hemos logrado, en coordinación con la compañía de seguros, extender dicho plazo a 30 meses para 10 de nuestras embarcaciones.



La Gerencia de Administración funciona como una matriz que apoya al resto de áreas de la empresa, concertando los esfuerzos para cumplir con los objetivos trazados.



Principales logros Gerencia Administrativa

Hemos logrado obtener

Stock 0

de materiales e insumos estratégicos a través de consignaciones (aceites, petróleo, soldadura, etc.), lo que ha permitido reducir al mínimo la inversión improductiva de los inventarios y costos financieros.

Con relación a la seguridad en los traslados de nuestros productos terminados, se obtuvo una eficiencia del

99,9985%

durante la última gestión.

Se logró ahorrar

213 mil dólares

en la prima de seguros debido a la baja siniestralidad.



5

Finanzas con inteligencia

Estrategias y dinámicas
para la administración
de los recursos financieros.



¿Qué es lo que se necesita para mantener la operatividad de una empresa?

En la industria pesquera, lo único controlable son los costos. No controlamos el precio de la harina en los mercados internacionales ni la cantidad de recursos en el mar. Pero en una administración eficiente de los costos a todo nivel reside la posibilidad de generar valor, por lo cual una adecuada gestión de los recursos financieros es indispensable, más aún en contextos como el experimentado en el 2014, un año particular debido a las condiciones climáticas (ver capítulo dedicado a la Gerencia de Flota).

En la primera campaña de pesca, la industria en promedio alcanzó una descarga equivalente al 68% de la misma. Producto de los esfuerzos realizados, Pesquera Diamante lideró en captura de la industria con una descarga equivalente al 75 % de su cuota. Con un panorama así, la Gerencia Financiera debió idear e implementar estrategias para asegurar la provisión de recursos financieros, resguardando la liquidez y así garantizar la operatividad de la empresa. Esa es su función.





La dinámica tiene varias aristas. Por ejemplo, respecto de financiamientos a mediano plazo, logramos evitar el uso de la cláusula del fenómeno de El Niño. Ante la presencia del fenómeno, Pesquera Diamante puede ajustar el cronograma de amortizaciones para los plazos remanentes de la deuda con el banco. Nuestra Gerencia de Finanzas trabajó durante la gestión del 2014 como si no existiera dicha cláusula. Fue una decisión valiente: lo más sencillo habría sido aprovecharla, pero lo conservador y responsable es pensar en un fenómeno de tal agresividad que nos impida contar con los flujos

necesarios para cumplir con las obligaciones necesarias para pescar. Siempre se debe actuar con previsión.

Otra de las estrategias financieras implementadas consiste en reperfil la deuda de manera constante y permanente. Se trata de operaciones bancarias de sustitución de pasivos, que disipa en el tiempo la presión del flujo de caja ante contextos adversos. Es decir, libera fondos, genera mayor liquidez y si viene con mejores tasas de financiación, mejor.

US\$ 169,5 millones

fue la deuda estructural al cierre del 2013, que se redujo a

US\$ 148,4 millones

al cierre del 2014. En este contexto, concertamos cuatro operaciones de financiamiento por un total de

US\$ 70 millones,

cifra equivalente al 55% de la deuda de mediano plazo (excluyendo las operaciones de arrendamiento financiero-leasing) a diciembre de 2014, cuyos fondos fueron destinados en su totalidad a la sustitución de pasivos. Como resultado de dicha estrategia, logramos reducir en US\$ 9,1 millones el importe pagado por concepto de amortizaciones. Además, la reacción más lógica ante un contexto no tan favorable es la racionalización de inversiones.

La Gerencia de Finanzas mantiene una estrecha relación con el resto de gerencias operativas. Flota, por ejemplo, recibe informes sobre cuál es el precio máximo que se puede pagar por un tonelada de pescado de terceros. Dicho análisis se calcula luego de evaluar los precios de venta de la harina y los costos de transformar los recursos marinos en harina. En tiempo de producción, también envía reportes semanales a cada una de las plantas sobre la evolución de sus costos. Esa tarea es fundamental para comparar e identificar ineficiencias, y poder así implementar soluciones inmediatas.

En términos de resultados financieros, los ingresos por ventas netas alcanzaron los US\$ 224,4 millones, con un volumen de ventas de 101 011 TM de harina; 20,329 TM de aceite y 14,242 TM de productos destinados a CHD. El costo de ventas pasó de representar el 73,5% de las ventas en el 2013 a 64,3% en el 2014, con el consiguiente incremento de la utilidad bruta de US\$ 55,6 millones a US\$ 80,1 millones (ver cuadro en siguiente página).



	2014			2013		
	PRODUCCIÓN (TM)	VENTAS (TM)	PRECIO (US\$/TM)	PRODUCCIÓN (TM)	VENTAS (TM)	PRECIO (US\$/TM)
Producción (TM)						
Consumo Humano Indirecto						
Harina	76,984	101,011	1,583	128,401	104,925	1,523
Aceite	15,377	20,329	2,045	19,715	11,998	2,611
Consumo Humano Directo						
Fresco	1,073	1,073	880	329	329	880
Congelado	12,111	11,920	1,372	10,422	9,828	1,466
Conservas	1,594	1,249	3,119	1,273	1,448	2,934
Volumen de ventas						
Costo de Ventas (% Ventas Netas)	35.7%			26.5%		
EBITDA % Ventas	25.0%			16.3%		
EBITDA US\$ MM	56.2			34.3		

Finalmente, terminamos con el desarrollo e implantación de nuestro Sistema de Planeamiento y Control Presupuestal, que integra la herramienta de

planificación financiera y operativa Sysphera con la plataforma de inteligencia de negocios Microstrategy.

Logramos automatizar la data operativa y financiera extrayéndola directamente del sistema contable. De esa forma, alcanzaremos mayores eficiencias en el seguimiento de costos y gastos.

6

Transparencia Legal

Nuestro compromiso con
la normatividad a todo nivel.





Política de cumplimiento con los aspectos legales

Es imprescindible cumplir con la normatividad vigente emitida por los organismos reguladores del Estado, como el Ministerio de Producción y el de Ambiente; las municipalidades y capitanías; la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA); el Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental (OEFA); el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES); entre otros. En esa línea de acción, la Gerencia Legal brinda asesoría constante al resto de gerencias y demás áreas organizacionales. Su misión consiste en velar por la correcta aplicación de las leyes, reglamentos y disposiciones, monitoreando que plantas, embarcaciones y oficinas cumplan con las disposiciones emitidas por los organismos mencionados.

En lo referido a la administración laboral, la Gerencia Legal, en coordinación con el Departamento de Recursos Humanos, supervisa los derechos laborales de nuestros trabajadores.



Integración legal

En Pesquera Diamante, fomentamos la integración de todas las áreas organizacionales: Directorio, Gerencia General, Flota, Producción, Comercial, Administración, Finanzas y Legal. Dicha labor, basada en la armonía y cumplimiento de normas generales, es posible gracias a la gestión legal en la elaboración, revisión y supervisión de contratos comerciales (servicios, obras y adquisición de bienes).

También existe otro tipo de gestión, que implica los procedimientos administrativos para obtener autorizaciones (sobre todo, en las áreas de Producción y Flota). Finalmente, un tercer campo de acción de nuestra Gerencia Legal involucra los procedimientos judiciales referidos a la defensa de los intereses de Pesquera Diamante. Para ello, contamos con las destrezas legales necesarias con el fin de mantener un control directo y eficaz sobre los procesos de nuestra organización. Este sistema de gestión procesal es una fórmula exitosa que hemos aplicado en casi la totalidad de los procedimientos.



7

Pescado en las alturas

Cuando la responsabilidad social se aplica de manera estratégica, ganamos todos.



¿Cómo un pescado de la costa llega a un pueblo altoandino y provoca un cambio positivo en la alimentación de su gente?



TAMBOS
PESQUEROS
DIAMANTE

En el país existía un divorcio en la alimentación. Se pensaba que la nutrición debía ser algo aburrido y sin sabor. Por otro lado, la gastronomía nacional, celebrada en el extranjero, poco tenía que ver con los buenos hábitos de la nutrición. En Pesquera Diamante, nos propusimos cambiar ese paradigma.



Todo empezó en el año 2012 cuando el área de Responsabilidad Social identificó una práctica empresarial de enorme potencial para el bienestar de la sociedad.

Cada cierto tiempo, camiones de Pesquera Diamante viajaban al interior del país, más concretamente a la sierra, llevando pescado que ponían a la venta en determinadas plazas. El paisaje era así: un camión que lleva un cargamento de 16 toneladas por carreteras sinuosas para cruzar los Andes y llegar hasta la sierra. Lo usual era que esa materia prima se vendiera en los terminales pesqueros de Lima o se exportara como parte de las acciones del área de Consumo Humano Directo (CHD). Por eso, los días en que llegaba el camión de Pesquera Diamante, cada tres o cuatro meses, eran vistos por la población como una fecha especial. Dos destinos se habían propuesto entonces: Huánuco y Ayacucho. No fueron elegidos al azar: eran dos de las regiones que mostraban alarmantes índices de desnutrición y anemia, y un nulo consumo de pescado. La población afectada estaba constituida, principalmente, por niños en la etapa de primera infancia (hasta los cinco años) y madres gestantes. Resignados a la dudosa calidad y a los altos costos del pescado en el mercado, lo que ofrecía Pesquera Diamante parecía en contraste lluvia en el desierto. Un motivo de algarabía.

Pero ese entusiasmo duraba lo que tardaba en venderse el pescado, desde el mismo camión estacionado en una plaza. Era necesario actuar. Por ello, después de las tareas de planeamiento del área de RSE, a mediados del 2013 se organizaron las primeras ferias Diamante alrededor del pescado. Se anunciaba la fecha con anticipación, a través

de los voceros locales, en radio y gracias al volanteo. El día elegido se instalaba un pequeño festival con varios módulos: el de venta (con un precio social, casi a la mitad del que se acostumbraba hallar en el mercado más cercano); el de información sobre nutrición y salud, en alianza con los establecimientos del Ministerio de Salud, donde se alababan las propiedades nutritivas del pescado (al inicio, solo sobre dos especies: jurel y caballa); y el de gastronomía, donde escuelas de cocina de la zona ofrecían degustaciones de creativas preparaciones con pescado (desde un seco de caballa hasta causas con jurel). No solo se buscaba dar acceso a un ingrediente escaso y caro, sino también que la gente accediera a un saber con sabor. En la cocina no debían limitarse al pescado frito o al típico ceviche. Si se tenía que cumplir con la cuota propuesta para atacar la desnutrición (un consumo recomendado de pescado tres veces a la semana), se debían ofrecer recetas fáciles, nutritivas y sobre todo sabrosas. Las ferias mensuales fueron un éxito, con asistencias que superaban las dos mil personas y con ventas instantáneas que evaporaban tres toneladas de pescados en cinco horas.

Después de seis meses, entrando al 2014, el contexto cambió y la población, que generalmente aguardaba el fin de semana para consumir pescado, demandó más ferias y con mayor frecuencia. El embrión de la segunda etapa del proyecto empezó allí: las ferias evolucionaron a un sistema regular, donde podían abastecerse de pescado de calidad todos los días.



De la feria al tambo

En el bautizo del mayor proyecto de Responsabilidad Social de Pesquera Diamante, existió una fuerte coherencia histórica. Durante el incanato, se trazaron las líneas de un gigantesco sistema de caminos y vías que se llamó Qhapaq Ñan. Como toda vía de comunicación, buscaba unir los territorios de todo el imperio, por más alejados que estos estuvieran. Cada cierto tramo de los caminos, se construyeron espacios que servían como almacenes y como descanso para los chasquis, los mensajeros a pie del pasado. En esas estructuras, los tambos, se acopiaban alimentos de distintas procedencias y alturas. Eso permitía, por ejemplo, que los tubérculos del sur o los frutos del norte pudieran llegar al Cusco, la capital del Imperio, en un flujo periódico. Incluso se almacenaba pescado. Los vestigios del Qhapaq Ñan aún se pueden adivinar entre las ruinas y hallazgos arquitectónicos de la actualidad, pero de los tambos nunca más se supo.

Cuando Pesquera Diamante quiso articular un sistema que permitiera a las poblaciones altoandinas acceder a recursos hidrobiológicos de calidad, la elección del nombre no tuvo mayor debate. Había llegado el momento de los tambos contemporáneos. Desde su génesis, los Tambos Pesqueros Diamante (TPD) buscaron distanciarse de otros proyectos de carácter asistencialista con los que las instituciones aplican subsidios. Se aspiró a una iniciativa que la propia comunidad pudiera hacer suya tomando la riendas en el plazo próximo. Para la empresa también se trataba de satisfacer una necesidad en un sector desatendido. Si bien Ayacucho y Huánuco comparten síntomas crónicos de mala alimentación, también existen diferencias sensibles entre ellos: el primero arrastra un pasado de intensa violencia política; el segundo convive en una sociedad asediada por las redes del narcotráfico. Estos problemas demandan con urgencia establecer un proyecto sólido y duradero.

Algunos criterios determinan la elección del lugar donde se establecerá un Tambo Pesquero Diamante (TPD): la densidad de la comunidad, su ubicación en la periferia de las capitales, la existencia de vías de acceso y la buena (y responsable) disposición de una organización local que quiera poner sobre sus hombros el tambo para hacerlo funcionar.



Especies ofrecidas en los tambos

2013



Jurel



Caballa

2014



Pota



Conservas



Hamburguesas de pescado

Próximamente



Atún



Bonito



“En los Tambos Pesqueros Diamante se potencia las tareas de las mujeres comprometidas con el cambio de sus propias comunidades”



Por ejemplo, uno de los tambos en la zona rural de Ayacucho es dirigido por la Asociación de Tejedoras de Carmen Alto, un grupo empoderado de mujeres con experiencias de violencia familiar similares que se unieron para salir adelante. Más que una colaboración, se trata de una cogestión con la comunidad. Esto es muestra de un valor importante del proyecto: el enfoque de género como un eje transversal al designar mujeres como las encargadas de administrar los tambos. En ellas hay un interés auténtico y genuino por nutrir a sus hijos. No solo se trata de afirmarlas en sus roles como vendedoras de alimentos, amas de casa o cocineras.

La intención es que consideren el tambo como una oportunidad de emprendimiento, de un oficio remunerado para contribuir con la economía familiar, y como una caja de resonancia para el fortalecimiento de su autoestima. Muchas han encontrado en la experiencia del tambo el incentivo necesario para culminar sus estudios secundarios o para seguir cursos especializados en Salud y Administración. Que varias mujeres, normalmente excluidas en sus realidades, hayan hallado un espacio donde compartir sus vivencias, preocupaciones y también reír juntas, es un feliz indicador.

Trabajo en el campo

Instalar los tambos pesqueros habría sido una tarea mucho más difícil si Pesquera Diamante no hubiera contado con una colaboración vital para el desarrollo del proyecto. Contrató la asesoría de Equipo 1, un grupo de comunicación educativa, que fue el brazo derecho de Pesquera Diamante en el campo. Para el éxito de cualquier proyecto de desarrollo, la comunicación y la educación son fundamentales. Para ello, se coordinaron tareas conjuntas para levantar información previa (¿qué piensa la gente del pescado?), para investigar (¿cómo se compra en el mercado?), para buscar locaciones posibles para el tambo, para seleccionar y capacitar a las personas que se harían cargo en cuanto a administración, contabilidad, manejo de producto y nutrición, para diseñar las estrategias de comunicación y de venta de los insumos. Ha sido una ardua tarea, hombro a hombro, que ha permitido que durante el 2014 y hasta el cierre de esta memoria se hayan edificado diez tambos pesqueros en correcto funcionamiento,

sostenibles y que gozan de la aceptación de la población que los acoge.

El 2013 fue el año de las ferias. El 2014 marcó el inicio de los tambos. El 2015 será el año de la consolidación y la capilaridad (palabra más sencilla de entender que de pronunciar). El modelo que Pesquera Diamante instaló en Ayacucho y Huánuco tiene ahora un gran reto. A mayor demanda, se requiere una mayor capacidad para satisfacerla. La solución no es construir más tambos, sino generar estrategias novedosas que permitan un mayor flujo. Una de ellas es la adquisición de almacenes que funcionen como frigoríficos para conservar volúmenes más grandes de recursos marinos, que a su vez sean distribuidos entre los tambos cercanos. La otra estrategia es, precisamente, la capilaridad, es decir el peregrinaje de mujeres de la comunidad que llevan el pescado a otros sitios más alejados. De esa manera, el TPD se mueve y se hace visible como un generador de desarrollo real en la comunidad.



Ha sido una ardua tarea, hombro a hombro, que ha permitido que durante el 2014 y hasta el cierre de esta memoria se hayan edificado diez tambos pesqueros en correcto funcionamiento, sostenibles, que gozan de la aceptación de la población que los acoge.



“Se trata de un cambio perceptible en el consumo de la población que ahora accede a una mejor calidad de nutrición”

APRENDIZAJE

Pesqueros no es vender pescado, lograr en nutrición, calidad y sabor. Padres, gestantes, lactantes y niños nos preocupamos en cuidar a toda la familia, cuyo objetivo es que todos sean sanos.

El agua es el elemento esencial de la vida. Sin ella, no puede existir la vida. El agua es el elemento esencial de la vida. Sin ella, no puede existir la vida. El agua es el elemento esencial de la vida. Sin ella, no puede existir la vida.

PESCADO NUTRICIÓN

Nuevamente Pesquera Diamante traerá pescado de primera calidad, cuidado desde su pesca en el mar hasta su venta en el Tambo, y mantenido en adecuadas condiciones de frío todo el proceso, para que sea disfrutado por usted y su familia de diferentes formas y sabores. El pescado tiene un gran poder alimenticio, aporta proteínas de alta calidad, grasas esenciales omega 3 y 6, vitaminas A, B, D y E, y minerales como el hierro, calcio, yodo y fósforo. Además, es de fácil digestión, rápida cocción y en nuestros Tambos tiene bajo costo.

El consumo de pescado es necesario en todas las etapas de la vida y de gran importancia en la gestación, la lactancia y la niñez. El consumo de pescado es necesario en todas las etapas de la vida y de gran importancia en la gestación, la lactancia y la niñez.



CABALLA Y JUREL

La caballa y el jurel son "pescados azules" la gran diferencia es que el jurel es rico en omega-3, que ayuda a reducir el riesgo de enfermedades del corazón. Son una fuente de proteínas de alto valor biológico y de diferentes vitaminas, algunas de las cuales solo se encuentran en los alimentos de origen animal. Tienen también minerales importantes como potasio, fósforo, magnesio, yodo y hierro (tan importante contra la anemia). Estos contenidos hacen que sean ideales para el crecimiento y desarrollo infantil, el mantenimiento adecuado del cuerpo, la absorción de nutrientes, el sistema nervioso y del cerebro, la memoria y la inteligencia.

SABOR

La caballa y el jurel son pescados muy apreciados en todo el mundo por su valor nutritivo pero también por su sabor, textura y buena digestión. Con el resto de pescados azules lo ideal es consumirlos a la plancha, sudados, al horno o a la parrilla, además de fritos. En el Tambo tenemos recetas que llevaremos a cabo para prepararlos en deliciosas formas.

RECIETAS





¿Cómo funciona un tambo?



TAMBOS PESQUEROS DIAMANTE



Emprendimiento e inclusión económica

10

Diez emprendimientos comunitarios en funcionamiento que generan utilidades para las promotoras y para nuevos microemprendimientos.

Género

60

Sesenta mujeres son las encargadas de la administración de los TPD, contribuyendo así a la inclusión económica y social en sus comunidades.



Salud

En alianza con los Centros de Salud de las jurisdicciones de los TPD, se trabaja en las mediciones y evaluaciones de desnutrición y anemia. Se ha incorporado el pescado en las sesiones demostrativas que dichos establecimientos deben realizar todos los meses como parte de la Política Pública Nacional de Seguridad Alimentaria.



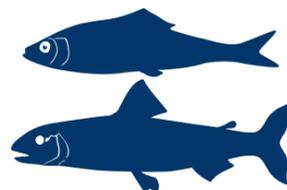
Nutrición

El proyecto tiene como principal objetivo contribuir con la reducción de la desnutrición crónica infantil y la anemia en las zonas más vulnerables del país a través del consumo regular de pescado.



Desarrollo comunitario y apoyo institucional

Una nueva dinámica económica para fortalecer las relaciones de desarrollo en la población a través de la venta de pescado de calidad.



Venta descentralizada

De 0 a 48 000 kilos de pescado vendidos en zonas de Huánuco y Ayacucho donde anteriormente no consumían pescado.

Fortalecimiento de capacidades

Constantes capacitaciones y talleres en manejo de producto, inocuidad, administración, nutrición y salud.

Tambos pesqueros en Ayacucho

1. Los Licenciados I

Pertenece al distrito San Juan Bautista. Cuenta con una población de 38 500 habitantes. Todas las etapas de este asentamiento humano agrupan a más de 10 000 familias.

2. Inti Raymi

Pertenece al distrito de Jesús Nazareno. Alberga a una población de 15 000 habitantes. El tambo es administrado por la Junta Vecinal del AAHH Inti Raymi.



3. Santa Elena

Fue el primer tambo inaugurado por Pesquera Diamante en julio de 2014. Cuenta con una población de 7 980 habitantes. Es administrado por un grupo de jóvenes que trabaja conjuntamente con el CLAS en la lucha contra la desnutrición infantil.

4. Señor de la Picota

Atiende a la población del asentamiento humano homónimo, que alberga a más de 16 000 personas. Es administrado y manejado por la Junta Directiva de dicha comunidad.

5. Carmen Alto

Es administrado por la Asociación de Mujeres Tejedoras de Carmen Alto en Huamanga. Es un activo grupo de mujeres que organizan diversas actividades para brindarles una mejor calidad de vida a sus hijos.

Tambos pesqueros en Huánuco

1. Leoncio Prado

Ubicado en el distrito de Las Moras, fue inaugurado en agosto de 2014 y desde entonces la población consume pescado tres veces a la semana o incluso más. Es administrado por las representantes de tres de los cuatro comités del Vaso de Leche del distrito.



2. Llicua Baja

Establecido en el distrito de Amarilis. Atiende a una población de aproximadamente 1 400 familias y está administrado por la Junta Vecinal del AAHH Llicua Baja.

3. Acomayo

Las agentes comunitarias del ACLAS (Asociación Comunidad Local de Salud) de Acomayo en el distrito de Chinchao son las encargadas de llevar las riendas de este tambo. Su capital, Acomayo, cuenta con una población aproximada de 5 000 habitantes.



4. Loma Blanca

Se encuentra ubicada en el distrito de Aparicio Pomares, en el extremo sur de la provincia de Huánuco. Es gestionado por las promotoras del Comedor Bella Durmiente de la Exaltación.

5. Molino

Distrito de la provincia de Pachitea, a dos horas de Huánuco, que alberga a casi 18 000 personas. La implementación del TPD ha sido impulsada por la Municipalidad Distrital y es administrado por las agentes comunitarias del ACLAS de la zona.



8

Estados Financieros Auditados



Pesquera Diamante S.A. y Subsidiaria

Estados financieros consolidados al 31
de diciembre de 2014 y de 2013 junto con el
dictamen de los auditores independientes

Contenido

Dictamen de los auditores independientes

Estados financieros consolidados

Estado consolidado de situación financiera

Estado consolidado de resultados

Estado consolidado de resultados integrales

Estado consolidado de cambios en el patrimonio neto

Estado consolidado de flujos de efectivo

Notas a los estados financieros consolidados



Dictamen de los auditores independientes

A los señores Accionistas y Directores de Pesquera Diamante S.A.

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Pesquera Diamante S.A. y Subsidiaria, que comprenden el estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2014 y los correspondientes estados consolidados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, así como el resumen de las políticas contables significativas y otras notas explicativas (incluidas en las notas 1 a la 33 adjuntas).

Responsabilidad de la Gerencia sobre los estados financieros consolidados

La Gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera y del control interno que la Gerencia determina que es necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados que estén libres de errores materiales, ya sea debido a fraude o error.

Responsabilidad del Auditor

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre estos estados financieros consolidados basada en nuestra auditoría. Nuestra auditoría fue realizada de acuerdo

con Normas Internacionales de Auditoría aprobadas para su aplicación en Perú por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú. Tales normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos y planifiquemos y realicemos la auditoría para tener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados están libres de errores materiales.

Una auditoría implica realizar procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los saldos y las divulgaciones en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la evaluación de los riesgos de que existan errores materiales en los estados financieros consolidados, ya sea debido a fraude o error. Al realizar esta evaluación de riesgos, el auditor toma en consideración el control interno pertinente de la Compañía para la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la Gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros consolidados.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión de auditoría.



Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera consolidada de Pesquera Diamante S.A. y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2014, así como su desempeño financiero y flujos de efectivo consolidados por el año terminado en esa fecha, de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera.

Otros asuntos

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013 fueron auditados por otros auditores independientes cuyo dictamen, de fecha 30 de mayo de 2014, no contuvo salvedades. Como parte de nuestra auditoría de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2014, también hemos auditado los ajustes de reestructuración que han sido incluidos en

los estados financieros consolidados al y por el año terminado el 31 de diciembre de 2013, que se presentan en la nota 3 adjunta. En nuestra opinión, tales ajustes son razonables y se han reconocido apropiadamente. No fuimos contratados para auditar, revisar o para aplicar algún procedimiento de auditoría a los estados financieros consolidados de la Compañía al 31 de diciembre de 2013, por lo que no expresamos ningún tipo de opinión de auditoría sobre dichos estados financieros consolidados tomados en su conjunto.

Lima, Perú
7 de abril de 2015

Refrendado por:
Daniel Carpio
C.P.C.C. Matrícula No. 24098



Estado consolidado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013

	NOTA	2014 US\$(000)	2013 US\$(000) Nota 3
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	10	15,530	4,573
Fondos restringidos	10	837	175
Cuentas por cobrar comerciales y diversas (neto)	11	29,154	36,612
Inventarios	12	34,702	47,327
Crédito fiscal por IGv	30(e)	5,883	11,068
Impuesto a las ganancias		635	10,555
Gastos pagados por anticipado		1,231	1,091
		87,972	111,401
Activo no corriente			
Crédito fiscal por IGv	30(e)	-	718
Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo (neto)	13	307,405	321,079
Intangibles (neto)	14	121,148	121,156
Crédito mercantil	14	13,426	13,426
Otros activos		156	101
		442,135	456,480
Total activo		530,107	567,881



	NOTA	2014 US\$(000)	2013 US\$(000) Nota 3
Pasivo y patrimonio neto			
Pasivo corriente			
Préstamos bancarios a corto plazo	15	68,743	53,605
Cuentas por pagar comerciales y diversas	16	10,503	26,760
Obligaciones financieras a largo plazo	17	22,026	34,785
Impuesto a las ganancias por pagar		3,717	-
Provisiones por contingencias	18	-	24,037
Participación de los trabajadores		3,550	50
		108,539	139,237
Pasivo no corriente			
Cuentas por pagar comerciales y diversas	16	3,138	-
Obligaciones financieras a largo plazo	17	125,460	134,651
Provisiones por contingencias	18	5,660	10,721
Instrumentos financieros derivados de cobertura	19	3,346	1,127
Pasivo neto por impuesto a las ganancias diferido	20	67,160	75,195
		204,764	221,694
Total pasivo		313,303	360,931
Patrimonio neto	21		
Capital emitido		107,121	107,121
Reserva legal		3,032	3,032
Resultados netos no realizados de instrumentos financieros derivados de cobertura		(2,418)	(733)
Resultados acumulados		109,069	97,530
Total patrimonio neto		216,804	206,950
Total pasivo y patrimonio neto		530,107	567,881



Estado consolidado de resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013

	NOTA	2014 US\$(000)	2013 US\$(000) Nota 3
Ventas netas	22	224,375	210,131
Costo de ventas	23	(165,427)	(181,527)
Utilidad bruta		58,948	28,604
Gastos operacionales			
Gastos administrativos	24	(13,910)	(12,214)
Gastos de comercialización y distribución	25	(10,429)	(9,696)
Otros ingresos	27	8,839	8,156
Otros gastos	27	(14,412)	(30,350)
Total gastos operacionales		(29,912)	(44,104)
Utilidad (pérdida) operativa		29,036	(15,500)
Otros ingresos (gastos)			
Ingresos financieros		191	584
Costos financieros	28	(11,850)	(28,199)
Pérdida neta por diferencia en cambio	9	(79)	(824)
Total otros gastos (neto)		(11,738)	(28,439)
Utilidad (pérdida) antes del impuesto a las ganancias		17,298	(43,939)
Impuesto a las ganancias	20(b)	(1,946)	(12,729)
Utilidad (pérdida) neta		15,352	(56,668)



Estado consolidado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013

	NOTA	2014 US\$(000)	2013 US\$(000) Nota 3
Utilidad (pérdida) neta		15,352	(56,668)
Otros resultados integrales a ser reclasificados a resultados en períodos posteriores			
Resultados no realizados de instrumentos de cobertura	19	(2,228)	971
Efecto en el impuesto a las ganancias	20	543	(291)
Otros resultados integrales a ser reclasificados a resultados en períodos posteriores, neto de impuesto a las ganancias		(1,685)	680
Total utilidad (pérdida) integral		13,667	(55,988)



Estado consolidado de cambios en el patrimonio neto

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013

	NÚMERO DE ACCIONES (en miles)	CAPITAL EMITIDO US\$(000)	RESERVA LEGAL US\$(000)	RESULTADOS NETOS NO REALIZADOS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS DE COBERTURA US\$(000)	RESULTADOS ACUMULADOS US\$(000)	PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Saldos al 1 de enero de 2013 (nota 3)	706,588	113,498	3,032	(1,413)	170,001	7,194	292,312
Pérdida neta (nota 3)	-	-	-	-	(56,668)	-	(56,668)
Otros resultados integrales del año (nota 3)	-	-	-	680	-	-	680
Total resultados integrales del año (nota 3)	-	-	-	680	(56,668)	-	(55,988)
Distribución de dividendos (nota 22c)	-	-	-	-	(4,159)	-	(4,159)
Reducción por escisión (nota 2.1)	(74,583)	(6,377)	-	-	(15,477)	-	(21,854)
Cambios en participación no controlante	-	-	-	-	3,833	(7,194)	(3,361)
Saldos al 31 de diciembre de 2013 (nota 3)	632,005	107,121	3,032	(733)	97,530	-	206,950
Utilidad neta	-	-	-	-	15,352	-	15,352
Otros resultados integrales del año	-	-	-	(1,685)	-	-	(1,685)
Total resultados integrales del año	-	-	-	(1,685)	15,352	-	13,667
Distribución de dividendos (nota 22c)	-	-	-	-	(3,815)	-	(3,815)
Otros	-	-	-	-	2	-	2
Saldos al 31 de diciembre de 2014	632,005	107,121	3,032	(2,418)	109,069	-	216,804



Estado consolidado de flujos de efectivo

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Actividades de operación		
Cobranza por ventas a clientes	231,206	190,898
Pago a proveedores	(126,828)	(149,677)
Pago al personal y terceros	(39,194)	(48,532)
Pago de intereses	(11,523)	(11,919)
Pago de tributos	(20,330)	(18,548)
Pago de tributos de años anteriores	(28,142)	(210)
Pago de impuesto a las ganancias	(928)	-
Recupero de IGV	18,351	3,729
Devolución de impuesto a las ganancias	11,395	-
Otros cobros	11,040	1,421
Otros pagos	(5,353)	(818)
Efectivo y equivalentes de efectivo neto provenientes de (utilizados en) las actividades de operación	39,694	(33,656)
Actividades de inversión		
Compra de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo	(10,188)	(17,143)
Compra de activos intangibles	(62)	(1,813)
Venta de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo	70	304
Préstamos otorgados a empresas relacionados	(649)	-
Efectivo y equivalentes de efectivo neto utilizados en las actividades de inversión	(10,829)	(18,652)



	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Actividades de financiamiento		
Obtención de préstamos bancarios y obligaciones financieras	265,278	229,460
Pago de préstamos bancarios y obligaciones financieras	(279,301)	(200,443)
Pago de dividendos	(3,815)	(1,847)
Efectivo y equivalentes de efectivo neto provenientes de (utilizados en) las actividades de financiamiento	(17,838)	27,170
Aumento neto (disminución neta) de efectivo y equivalentes de efectivo	11,027	(25,138)
Diferencia en cambio neta del efectivo	(70)	(194)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	4,573	29,905
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	15,530	4,573
Actividades que no generaron flujos de efectivo		
Compra de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo bajo arrendamiento financiero	(4,403)	(6,378)
Retiro de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo por escisión de bloques patrimoniales	-	(27,669)
Dividendos compensando contra préstamos por cobrar		1,182
Escisión de bloque patrimonial (neto)		3,361



Notas a los estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013

1. Identificación y actividad económica de la Compañía

(a) Identificación

Pesquera Diamante S.A. (en adelante “la Compañía”) fue constituida en la ciudad de Lima el 9 de agosto de 1993. Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, el domicilio legal de la Compañía es Calle Amador Merino Reyna 307, pisos 12 y 13, San Isidro, Lima, Perú.

Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2014 y de 2013 reestructurados (ver nota 3) adjuntos han sido aprobados por la Gerencia de la Compañía y Subsidiaria el 7 de abril de 2015 y serán presentados para su aprobación al Directorio y a la Junta General de Accionistas a realizarse durante el año 2015. En opinión de la Gerencia, estos estados financieros consolidados

serán aprobados por el Directorio y la Junta General de Accionistas sin modificaciones. Los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013, antes de los ajustes de reestructuración, fueron aprobados por la Junta General de Accionistas de la Compañía de fecha 2 de junio de 2014.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de la Compañía y de Pesquera Rubí S.A. (en adelante la “Subsidiaria”); en la cual la Compañía posee el 100 por ciento de participación. A continuación se presenta un resumen de los principales datos de los estados financieros de la Subsidiaria al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, y por los años terminados en esas fechas:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Activos corrientes	2,366	2,713
Activos no corrientes	23,795	23,574
Pasivos corrientes	2,091	2,542
Pasivos no corrientes	10,016	13,584
Patrimonio neto	14,054	10,161
Ingresos	5,301	2,370
Utilidad (pérdida) neta	1,808	6,795



(b) Actividad económica

La Compañía y Subsidiaria se dedican a la actividad pesquera, que incluye la extracción de recursos hidrobiológicos y su transformación en harina y aceite de pescado, a la elaboración de conservas de pescado, y a la venta directa de pescado fresco y congelado; así como a la comercialización de estos productos tanto en el mercado nacional como en el exterior. Para este fin, al 31 de diciembre de 2014 cuentan con una flota de 32 embarcaciones pesqueras de cerco y ocho plantas industriales de harina y aceite de pescado (31 embarcaciones pesqueras de cerco y ocho plantas industriales de harina y aceite de pescado al 31 de diciembre de 2013).

Las plantas industriales de harina y aceite de pescado de la Compañía se encuentran ubicadas en Bayóvar, Malabrigo, Samanco, Supe, Provincia Constitucional de El Callao, Pisco, Mollendo e Ilo. Por otro lado, para la elaboración de pescado congelado, la Compañía cuenta con dos plantas ubicadas en Bayóvar y la Provincia Constitucional de El Callao, en tanto que para la producción de conservas de pescado cuenta con una planta ubicada en Samanco.

(c) Marco regulatorio

Las actividades de la Compañía y Subsidiaria están reguladas por el Decreto Ley N°25977, Ley General de Pesca, y su reglamento, Decreto Supremo N°012-2001-PE. La administración y control de la actividad pesquera en el ámbito nacional es asumida por el Ministerio de la Producción - PRODUCE, entidad que además de organizar y centralizar la información estadística, económica y financiera propias de la actividad pesquera de acuerdo con las normas antes citadas, sobre la base de un informe técnico emitido por el Instituto del Mar del Perú (IMARPE),

establece las vedas biológicas de anchoveta y sardina para preservar los recursos. Los períodos de veda que afectaron a la Compañía y Subsidiaria en el año 2014 fueron de 265 días (210 días en el año 2013).

Con fechas 28 de junio y 12 de diciembre de 2008, el Gobierno Peruano publicó el Decreto Legislativo N°1084 y los Decretos Supremos N°021-2008-PRODUCE y N°009-2009-PRODUCE, por el cual se establece la Ley sobre límites máximos de captura por embarcación (LMCE) y su reglamento, respectivamente. Mediante estos dispositivos, el Gobierno Peruano cambió, a partir del año 2009, el modelo de pesca de consumo humano indirecto, llevado a través de cuotas máximas de captura anuales por el de cuotas individuales para la pesca.

Asimismo, en marzo y setiembre del año 2009, la Compañía suscribió contratos de garantía de permanencia en el régimen de LMCE con el Ministerio de la Producción por la totalidad de sus embarcaciones pesqueras, lo cual le garantiza los alcances de las normas indicadas por el plazo de 10 años, el cual vence en el año 2019. En virtud de dichos contratos, la Compañía debe respetar las condiciones, deberes y obligaciones de la ley sobre LMCE, la Ley General de Pesca y su Reglamento, y normas complementarias. En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, durante el año 2014, la Compañía viene cumpliendo con las condiciones de los contratos indicados.

La norma establece un aporte social equivalente a US\$1.95 por TM de pescado descargado por un período de 10 años, a un fondo destinado a apoyar la jubilación para los trabajadores que se encuentren afiliados al sistema vigente de pensiones aplicable a los tripulantes pesqueros industriales.



La LMCE también establece ciertos lineamientos que modificaron el desarrollo de las actividades pesqueras de la Compañía y Subsidiaria. Dentro de los principales se pueden mencionar los siguientes:

- ◆ El cálculo del LMCE se realizará para cada temporada de pesca, en función al Porcentaje Máximo de Captura por Embarcación (PMCE) asignado a cada embarcación pesquera.
- ◆ Las cantidades no extraídas en ejecución de un LMCE asignado para una temporada de pesca no podrán ser transferidas a ninguna otra temporada, extinguiéndose el derecho de la Compañía y Subsidiaria sobre los saldos no extraídos en la fecha de expiración de la temporada de pesca correspondiente.
- ◆ El permiso de pesca de una embarcación pesquera no nominada; es decir, una embarcación pesquera no seleccionada para realizar actividades pesqueras durante una temporada de pesca por estar parqueada, quedará suspendido temporalmente durante dicha temporada, quedando dicha embarcación impedida de realizar actividades extractivas durante dicho período, pasando a pescarse la cuota (LMCE) de dicho barco dentro de la bolsa (global) de la Compañía y Subsidiaria.
- ◆ Es causal de recálculo del PMCE, cuando se reduzca el PMCE asignado a la Compañía y Subsidiaria en virtud a que durante cuatro temporadas de pesca consecutivas el porcentaje no ejecutado del LMCE asignado supere el 20 por ciento en cada período. La reducción corresponderá al porcentaje promedio no capturado durante las cuatro temporadas de pesca consecutivas, debiendo ser prorrateado entre las embarcaciones pertenecientes a la Compañía y Subsidiaria.
- ◆ Entre los años 2014 y 2013, el PMCE total de las embarcaciones pesqueras de la Compañía y Subsidiaria en la zona norte-centro y sur es de 8.50 por ciento y 8.04 por ciento, respectivamente, y no ha sufrido reducciones desde el inicio de vigencia de la LMCE.



2. Escisión de bloques patrimoniales

2.1 Escisión de bloques patrimoniales de Pesquera Diamante S.A.

En Junta General de Accionistas, de fecha 26 de diciembre de 2013, se acordó el proyecto de escisión de doce bloques patrimoniales de la Compañía, a favor de doce empresas por un total de US\$ 21,854,000.

A continuación se presentan los activos y pasivos escindidos a la fecha de transacción:

	US\$(000)
Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo, neto (nota 13a)	27,669
Intangibles	35
Pasivo neto por impuesto a las ganancias diferido (nota 20a)	(5,850)
Total patrimonio neto escindido	21,854



2.2 Adquisición y fusión por absorción de Subsidiaria

El 26 de enero de 2012, la Compañía celebró un contrato de compra venta de las acciones y participaciones representativas del capital emitido de Sociedad Atunera del Sur S.A.C., mediante el cual la Compañía adquirió el 100 por ciento de dichas acciones y participaciones y por lo cual realizó desembolsos en efectivo por aproximadamente US\$ 4,062,000.

Con fecha 10 de diciembre de 2013, la Junta General de Accionistas de la Compañía acordó el proyecto de fusión mediante el cual la Compañía absorbió Sociedad Atunera del Sur S.A.C., la cual se disolvió sin liquidarse. La fecha efectiva de la fusión fue el 16 de diciembre de

2013 y a partir de esa fecha la Compañía incorporó a sus estados financieros separados los activos y pasivos de Sociedad Atunera del Sur S.A.C.

Dicha fusión fue registrada siguiendo el método de compra. Para esto, se incorporaron ajustes a los estados financieros de Sociedad Atunera del Sur S.A.C. para reflejar los activos y pasivos adquiridos a sus valores razonables en la fecha de adquisición.

A continuación se presentan los valores razonables de los activos y pasivos adquiridos, así como la determinación del crédito mercantil a la fecha de adquisición:

	US\$(000)
Activo corriente	272
Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo (neto)	1,286
Permisos de pesca	2,000
Otros activos	775
Pasivo corriente	(16)
Pasivo neto por impuestos a las ganancias diferido	(600)
Activos netos	3,717
Total valor pagado	4,062
Crédito mercantil	345

Los activos incluidos como inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo (neto) se presentan a sus valores de tasación, de acuerdo con informes de peritos independientes.



2.3 Fusión por absorción de empresas accionistas

Con fecha 10 de diciembre de 2013, la Junta General de Accionistas de la Compañía acordó el proyecto de fusión mediante el cual la Compañía absorbió Brastone Investments S.A.C. y Arclight Investments S.A.C., las cuales se disolvieron sin liquidarse. La fecha efectiva de la fusión fue el 16 de diciembre de 2013 y a partir de esa fecha la Compañía incorporó a sus estados financieros los activos y pasivos de ambas empresas.

A la fecha de la fusión, Brastone Investments S.A.C. y Arclight Investments S.A.C. presentaban en sus estados

financieros preparados bajo NIIF, una inversión en acciones en la Compañía por US\$745,000 y US\$54,000, respectivamente. Como resultado de dicha fusión, la Junta General de Accionistas, acordó que dichas acciones fueran transferidas en un 50 por ciento a cada uno de los siguientes accionistas de la Compañía: Parsifal Enterprises Limited y Dixbane International Limited.

De esta manera, el efecto de dicha fusión no generó un aumento o disminución de capital ni emisión de nuevas acciones.

2.4 Escisión de bloques patrimoniales de Pesquera Diamante S.A.

En Junta General de Accionistas de la Subsidiaria, de fecha 11 de diciembre de 2013, se acordó el proyecto de escisión de un bloque patrimonial a favor de Adamour S.A.C. por un total de US\$3,361,000. Como consecuencia de esta escisión,

a partir de esa fecha, Pesquera Diamante S.A. pasó a ser la única propietaria de las acciones de la Subsidiaria. A continuación se presentan los activos y pasivos escindidos a la fecha de transacción:

	US\$(000)
Cuentas por cobrar a empresa relacionada	643
Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo, neto (nota 13a)	3,698
Pasivo neto por impuesto a las ganancias diferido (nota 20a)	(980)
Total patrimonio neto escindido	3,361



3. Modificación de las cifras de los estados financieros consolidados Al 31 de diciembre de 2013

Durante el año 2014, la Compañía y Subsidiaria modificaron sus estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2013, los cuales fueron auditados por otros auditores independientes, para incorporar ciertos ajustes de reestructuración en los mismos.

Los estados financieros consolidados de la Compañía y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2013, según los estados financieros consolidados auditados de ese período, y los ajustes realizados para modificarlos, se presentan a continuación:

	NOTA	SALDOS SEGÚN INFORME DE AUDITORÍA AL 31.12.2013 (*) US\$(000)	AJUSTES Y RECLASIFICACIONES US\$(000)	SALDOS REVISADOS AL 31.12.2013 US\$(000)
Activo				
Efectivo y equivalentes de efectivo		4,573	-	4,573
Fondos restringidos		175	-	175
Cuentas por cobrar comerciales y diversas (neto)		36,612	-	36,612
Inventarios		47,327	-	47,327
Crédito fiscal por IGV		11,068	-	11,068
Impuesto a las ganancias		10,555	-	10,555
Gastos pagados por anticipado		1,091	-	1,091
		111,401	-	111,401
Activo no corriente				
Crédito fiscal por IGV		718	-	718
Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo (neto)	(I)	350,013	(28,934)	321,079
Intangibles, neto	(II),(III)	103,588	17,568	121,156
Crédito mercantil	(II)	57,282	(43,856)	13,426
Otros activos		101	-	101
		511,702	(55,222)	456,480
Total activo		623,103	(55,222)	567,881



	NOTA	SALDOS SEGÚN INFORME DE AUDITORÍA AL 31.12.2013 (*) US\$(000)	AJUSTES Y RECLASIFICACIONES US\$(000)	SALDOS REVISADOS AL 31.12.2013 US\$(000)
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo corriente				
Préstamos bancarios a corto plazo		53,605	-	53,605
Cuentas por pagar comerciales y diversas		26,760	-	26,760
Obligaciones financieras a largo plazo		34,785	-	34,785
Provisión por contingencias		24,037	-	24,037
Participación de los trabajadores		50	-	50
		139,237	-	139,237
Pasivo no corriente				
Obligaciones financieras a largo plazo		134,651	-	134,651
Provisión por contingencias		10,721	-	10,721
Instrumentos financieros derivados de cobertura		1,127	-	1,127
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido (neto)	(I),(II)	69,960	5,235	75,195
Ingresos diferidos	(III)	21,166	(21,166)	-
		237,625	(15,931)	221,694
Total pasivo		376,862	(15,931)	360,931
Patrimonio neto				
Capital emitido		107,121	-	107,121
Reserva legal		3,032	-	3,032
Resultados netos no realizados de instrumentos financieros derivados de cobertura		(733)	-	(733)
Resultados acumulados	(I)	136,821	(39,291)	97,530
Total patrimonio neto		246,241	(39,291)	206,950
Total pasivo y patrimonio neto		623,103	(55,222)	567,881



ESTADO DE RESULTADOS	NOTA	SALDOS SEGÚN INFORME DE AUDITORÍA AL 31.12.2013 (*) US\$(000)	AJUSTES Y RECLASIFICACIONES US\$(000)	SALDOS REVISADOS AL 31.12.2013 US\$(000)
Ventas netas	(IV)	214,694	(4,563)	210,131
Costo de ventas	(IV)	(186,101)	4,574	(181,527)
Utilidad bruta		28,593	11	28,604
Gastos operacionales				
Gastos de administrativos	(V)	(13,036)	822	(12,214)
Gastos de comercialización y distribución	(V)	(8,874)	(822)	(9,696)
Otros ingresos	(III),(IV)	6,593	1,563	8,156
Otros gastos	(III),(IV)	(26,714)	(3,636)	(30,350)
Total gastos operacionales		(42,031)	(2,073)	(44,104)
Pérdida operativa		(13,438)	(2,062)	(15,500)
Otros ingresos (gastos)				
Ingresos financieros		584	-	584
Costos financieros		(28,199)	-	(28,199)
Pérdida neta por diferencia en cambio		(824)	-	(824)
Total otros gastos, neto		(28,439)	-	(28,439)
Pérdida antes del impuesto a las ganancias		(41,877)	(2,062)	(43,939)
Impuesto a las ganancias		(12,729)	-	(12,729)
Pérdida neta		(54,606)	(2,062)	(56,668)

* Cifras de estados financieros consolidados según informe de otros auditores independientes de fecha 30 de mayo de 2014, el cual no incluye modificaciones a su opinión.

Estado consolidado de cambios en el patrimonio neto

Como resultado de los ajustes descritos en las notas (i), (ii), (iii) y (iv) siguientes, los resultados acumulados al 1 de enero de 2013 han sido modificados de US\$210,338,000 a US\$170,001,000

Notas

Los ajustes y reclasificaciones a los saldos de la Compañía y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2013, resultan principalmente de:

I Eliminación de la revaluación de permisos de pesca reconocidos en el año 2007 como parte del rubro inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo, por aproximadamente US\$ 28,935,000 al 31 de diciembre de 2013 y su correspondiente pasivo por impuesto a las ganancias diferido por aproximadamente US\$ 8,681,000.

II Corrección de la clasificación como crédito mercantil de los permisos de pesca y licencias de producción provenientes de la adquisición y fusión de Consorcio Malla S.A. y Pesquera Polar S.A. durante el año 2007, por

aproximadamente US\$ 43,856,000 y su correspondiente pasivo por impuesto a las ganancias diferido por aproximadamente US\$ 13,157,000.

III Corrección del tratamiento contable de dos contratos de retro-arrendamientos financieros realizados en los años 2011 y 2013, respectivamente. Dicha corrección generó una disminución del valor de los permisos de pesca por aproximadamente US\$ 26,289,000, eliminación de ingresos diferidos por aproximadamente US\$ 21,166,000 y una disminución de los resultados acumulados por aproximadamente US\$ 5,123,00, incluyendo la eliminación del ingreso y costo asociado reconocido en el año 2013 por aproximadamente US\$ 3,000,000 y US\$ 723,000, respectivamente.

IV Reclasificación del ingreso y costo asociados a la venta de petróleo, de los rubros "Ventas netas" y "Costo de ventas" a los rubros "Otros ingresos" y "Otros gastos" por aproximadamente US\$ 4,563,000 y US\$ 4,434,000, respectivamente.

V Reclasificación del gasto de personal asociado al área de comercialización de la Compañía, del rubro "Gastos administrativos" al rubro "Gastos de comercialización y distribución" por aproximadamente US\$ 822,000.



4. Bases de preparación y presentación

Declaración de cumplimiento

Los estados financieros consolidados han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante "NIIF"), emitidas por la International Accounting Standards Board (en adelante "IASB") vigentes al 31 de diciembre de 2014.

Base de medición

Los estados financieros consolidados han sido preparados en base al costo histórico, a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Compañía y Subsidiaria, excepto por los instrumentos financieros derivados que se presentan y han sido medidos al valor razonable. Los estados financieros consolidados adjuntos se presentan en dólares estadounidenses (moneda funcional y de presentación), y todas las cifras han sido redondeadas a miles, excepto cuando se ha indicado lo contrario.

Las políticas de contabilidad adoptadas son consistentes con las aplicadas en años anteriores, excepto que la Compañía y Subsidiaria han adoptado las nuevas NIIF y NIC's revisadas que son obligatorias para los períodos que se inician en o después del 1 de enero de 2014; las mismas que no generan cambios en los estados financieros consolidados de la Compañía y Subsidiaria.

Las nuevas normas que se relacionan con las operaciones de la Compañía y Subsidiaria son:

NIC 32 "Instrumentos financieros: Presentación Compensación de activos y pasivos financieros (modificación)"

La modificación precisa el significado de "cuenta actualmente con un derecho legal de compensación" y los criterios de los mecanismos de las cámaras de compensación para tener derecho a la compensación.

NIC 36 "Deterioro del valor de los activos (modificaciones)"

Estas modificaciones eliminan las consecuencias no previstas en la NIIF 13 "Medición del valor razonable", en lo referente a las revelaciones requeridas por la NIC 36 "Deterioro del valor de los activos". Asimismo, requieren la divulgación de los importes recuperables de los activos o unidades generadoras de efectivo por los cuales se ha reconocido o revertido una pérdida por deterioro durante el período.

CINIIF 21 "Gravámenes"

La CINIIF 21 aclara que una entidad reconoce un pasivo por un gravamen cuando la actividad que dé lugar al pago, en los términos señalados en la legislación pertinente, se realiza.



5. Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen los de la Compañía y de la Subsidiaria que ésta controla. Este control se evidencia normalmente cuando la Compañía posee, directa o indirectamente, más del 50 por ciento de los derechos de voto del capital social de la subsidiaria y es capaz de regir las políticas financieras y operativas de las mismas para obtener un beneficio de sus actividades.

Las ventas y otras transacciones comunes de importancia entre la Compañía y Subsidiaria han sido eliminadas, incluyendo las ganancias y pérdidas originadas por dichas transacciones. No existe interés minoritario debido a que la Compañía tiene el control total de la Subsidiaria.



6. Resumen de las políticas contables significativas

(a) Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo presentado en el estado consolidado de situación financiera comprenden los saldos en cuentas corrientes, fondos fijos y depósitos a plazo con vencimientos originales menores a tres meses.

(b) Instrumentos financieros: reconocimiento inicial y medición posterior

(b.1) Activos financieros Reconocimiento y medición inicial

Los activos financieros dentro del ámbito de la NIC 39 son clasificados como activos financieros al valor razonable con cambios en resultados, préstamos y cuentas por cobrar, inversiones mantenidas hasta su vencimiento, inversiones financieras disponibles para la venta, o como derivados designados como instrumentos de cobertura en una cobertura eficaz, según corresponda. La Compañía y Subsidiaria determinan la clasificación de sus activos financieros al momento del reconocimiento inicial.

Todos los activos financieros se reconocen inicialmente por su valor razonable más, en el caso de los activos que no se contabilizan al valor razonable con cambios en resultados, los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición del activo.

Los activos financieros de la Compañía y Subsidiaria incluyen efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar comerciales y diversas e instrumentos financieros derivados.

Medición posterior

La medición posterior de los activos financieros depende de su clasificación. Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía y Subsidiaria sólo tienen préstamos y cuentas por cobrar, cuyo registro es como sigue:

Los préstamos y cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables, que no se cotizan en un mercado activo. Después del reconocimiento inicial, estos activos financieros se miden al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva, menos cualquier deterioro del valor.

El costo amortizado se calcula tomando en cuenta cualquier descuento o prima de adquisición, y las comisiones o los costos que son parte integrante de la tasa de interés efectiva. La amortización según el método de la tasa de interés efectiva se presenta como ingreso financiero en el estado consolidado de resultados. Las pérdidas que resulten del deterioro del valor se reconocen en el estado consolidado de resultados como costos financieros en el caso de los préstamos y como costos de ventas u otros gastos operativos en el caso de las cuentas por cobrar, ver párrafo (b.2) siguiente.

Baja en cuentas

Un activo financiero (o, cuando resulte aplicable, parte de un activo financiero o parte de un grupo de activos financieros similares) se da de baja en cuentas cuando:

- I Han expirado los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo generados por el activo; o

- II Se han transferido los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo generados por el activo, o se ha asumido una obligación de pagar a un tercero la totalidad de esos flujos de efectivo sin una demora significativa, a través de un acuerdo de transferencia (pass-through arrangement), y (a) se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo; o (b) no se han transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, pero se ha transferido el control sobre el mismo.

La Compañía y Subsidiaria continuarán reconociendo el activo cuando haya transferido sus derechos a recibir los flujos de efectivo generados por el activo, o haya celebrado un acuerdo de intermediación, pero no ha transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, ni ha transferido el control sobre el mismo. En este caso, la Compañía y Subsidiaria, reconocerán el activo transferido en base a su involucramiento continuo en el activo y también reconocerá el pasivo relacionado. El activo transferido y el pasivo relacionado se medirán sobre una base que refleje los derechos y obligaciones retenidos por la Compañía y Subsidiaria.

(b.2) Deterioro de los activos financieros

Al cierre de cada período sobre el que se informa, la Compañía y Subsidiaria evalúan si existe alguna evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de activos financieros se encuentran deteriorados en su valor. Un deterioro del valor existe si uno o más eventos ocurridos después del reconocimiento inicial del activo ("el evento que causa la pérdida"), tienen impacto negativo sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero o del grupo de activos financieros, y ese impacto puede estimarse de manera fiable.

La evidencia de un deterioro del valor podría incluir de que los deudores o un grupo de deudores se encuentran con dificultades financieras significativas, el incumplimiento o mora en los pagos de capital o intereses, la probabilidad de que se declaren en quiebra u otra forma de reorganización financiera, o cuando datos observables indiquen que existe una disminución

medible en los flujos de efectivo futuros estimados.

La Compañía y Subsidiaria determinan el deterioro de sus activos financieros mediante la estimación para cuentas de cobranza dudosa.

La Gerencia evalúa periódicamente la suficiencia de dicha estimación a través del análisis de antigüedad de las cuentas por cobrar y las estadísticas de cobrabilidad que mantiene la Compañía y Subsidiaria. La estimación para cuentas de cobranza dudosa se registra con cargo a resultados del año en que se determine su necesidad.

(b.3) Pasivos financieros Reconocimiento y medición inicial

Los pasivos financieros dentro del ámbito de la NIC 39 se clasifican como pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados y préstamos y cuentas por pagar. La Compañía y Subsidiaria determinan la clasificación de los pasivos financieros al momento del reconocimiento inicial.

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente por su valor razonable y, en el caso de los préstamos y cuentas por pagar contabilizados por su costo amortizado, se registran netos de los costos de transacción directamente atribuibles.

Medición posterior

La medición posterior de los pasivos financieros depende de su clasificación. Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía y Subsidiaria sólo tienen pasivos al costo amortizado, cuyo registro es como sigue:

Después del reconocimiento inicial, las obligaciones financieras, préstamos y cuentas por pagar se miden al costo amortizado, utilizando el método de la tasa de interés efectiva. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado consolidado de resultados cuando los pasivos se dan de baja, así como también a través del proceso de amortización de acuerdo con el método de la tasa de interés efectiva.

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía





El costo amortizado se calcula tomando en cuenta cualquier descuento o prima en la adquisición y las comisiones o los costos que sean una parte integrante de la tasa de interés efectiva. La amortización de acuerdo con el método de la tasa de interés efectiva se reconoce como costo financiero en el estado consolidado de resultados.

y Subsidiaria mantienen dentro de esta categoría préstamos bancarios a corto plazo, obligaciones financieras a largo plazo y cuentas por pagar comerciales y diversas.

Baja en cuentas

Un pasivo financiero se da de baja cuando la obligación especificada en el correspondiente contrato se ha pagado o cancelado, o ha vencido.

Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro pasivo proveniente del mismo prestamista bajo condiciones sustancialmente diferentes, o si las condiciones de un pasivo existente se modifican de manera sustancial, tal permuta o modificación se trata como una baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo, y la diferencia entre los importes respectivos en libros se reconoce en el estado consolidado de resultados.

(b.4) Compensación de instrumentos financieros

Los activos financieros y los pasivos financieros se compensan de manera que se informa el importe neto en el estado consolidado de situación financiera, solamente si existe un derecho actual legalmente exigible de compensar los importes reconocidos, y existe la intención de liquidarlos por el importe neto, o de realizar los activos y cancelar los pasivos en forma simultánea.

(b.5) Valor razonable de los instrumentos financieros

La Compañía mide sus derivados de cobertura al valor razonable en cada fecha del estado consolidado de situación financiera. Asimismo, el valor razonable de los instrumentos financieros medidos al costo amortizado es divulgado en nota 33.



El valor razonable es el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría al transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de un mercado a la fecha de medición.

El valor razonable de un activo o pasivo se mide utilizando los supuestos que los participantes en el mercado usarían al ponerle valor al activo o pasivo, asumiendo que los participantes en el mercado actúan en su mejor interés económico.

La Compañía y Subsidiaria utilizan técnicas de valuación que son apropiadas en las circunstancias y por las cuales tiene suficiente información disponible para medir al valor razonable, maximizando el uso de datos observables relevantes y minimizando el uso de datos no observables.

Todos los activos y pasivos por los cuales se determinan o revelan valores razonables en los estados financieros consolidados son clasificados dentro de la jerarquía de valor razonable descrita a continuación, en base al nivel más bajo de los datos usados que sean significativos para la medición al valor razonable como un todo:

- I Nivel 1** • Precios cotizados (no ajustados) en mercados activos para activos o pasivos idénticos.
- II Nivel 2** • Técnicas de valuación por las cuales el nivel más bajo de información que es significativo para la medición al valor razonable es directa o indirectamente observable.
- III Nivel 3** • Técnicas de valuación por las cuales el nivel más bajo de información que es significativo para la medición al valor razonable no es observable.

Para los activos y pasivos que son reconocidos al valor razonable en los estados financieros consolidados sobre una base recurrente, la Compañía y Subsidiaria determinan si se ha producido transferencias entre los diferentes niveles dentro de la jerarquía mediante la revisión de la categorización al final de cada período de reporte.

Para propósitos de las revelaciones de valor razonable, la Compañía y Subsidiaria han determinado las clases de activos y pasivos sobre la base de su naturaleza, características y riesgos y el nivel de la jerarquía de valor razonable tal como se explicó anteriormente.

(c) Instrumentos financieros derivados y contabilidad de cobertura

Reconocimiento inicial y medición posterior

La Compañía utiliza instrumentos financieros derivados (contratos forward de moneda y swaps de tasa de interés) para administrar su exposición al riesgo asociado a las fluctuaciones del tipo de cambio y de la tasa de interés. Dichos instrumentos financieros derivados son reconocidos al valor razonable inicialmente y a la fecha de cada estado consolidado de situación financiera. Los derivados son presentados como activos financieros cuando el valor razonable es positivo, y como pasivos financieros cuando el valor razonable es negativo.

Cualquier ganancia o pérdida que surja de cambios en el valor razonable es registrada directamente en el estado consolidado de resultados, excepto por la porción efectiva de coberturas de flujos de efectivo, la cual es reconocida en otros resultados integrales.

Al inicio de la cobertura, la Compañía formalmente designa y documenta la relación de cobertura, así como el objetivo de manejo de riesgo y la estrategia para llevar a cabo la cobertura. La documentación incluye la identificación del instrumento de cobertura, el bien o transacción coberturado, la naturaleza del riesgo que está siendo coberturado y cómo la entidad evaluará la efectividad de los cambios en el valor razonable del instrumento de cobertura para compensar la exposición a los cambios en los flujos de efectivo atribuidos al



riesgo cubierto. Se espera que dichas coberturas sean altamente efectivas al compensar los cambios en los flujos de efectivo y son evaluadas de manera continua para determinar que han sido altamente efectivas a lo largo de los períodos de reporte.

La Compañía utiliza operaciones de cobertura que califican en su totalidad como de coberturas de flujos de efectivo. En las coberturas de flujos de efectivo la porción efectiva de la ganancia o pérdida en el instrumento de cobertura se reconoce directamente en otros resultados integrales, mientras que la porción inefectiva se reconoce inmediatamente en el estado consolidado de resultados como costos financieros.

Los montos reconocidos como otros resultados integrales se transfieren al estado consolidado de resultados cuando la transacción cubierta afecta resultados, por ejemplo, cuando el ingreso financiero o costo financiero es reconocido.

Clasificación corriente y no corriente

Los instrumentos derivados designados como instrumentos de cobertura efectivos se separan en una porción corriente y no corriente en forma consistente con la clasificación de la partida subyacente cubierta.

(d) Transacciones en moneda extranjera

Los estados financieros consolidados de la Compañía y Subsidiaria se presentan en dólares estadounidenses, que es su moneda funcional y de presentación.

Transacciones y saldos

Las transacciones en moneda extranjera (monedas distintas al dólar estadounidense) son inicialmente registradas por la Compañía y Subsidiaria a los tipos de cambio vigentes a la fecha de la transacción. Los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera se convierten al tipo de cambio de la fecha de su liquidación del estado consolidado de situación financiera y las

diferencias de cambio que resultan se registran en el estado consolidado de resultados.

Las partidas no monetarias se convierten utilizando los tipos de cambio vigentes a la fecha de las transacciones originales.

(e) Inventarios

Los inventarios se valúan al costo o al valor neto de realización, el menor.

El valor neto de realización es el precio de venta estimado en el curso ordinario del negocio, menos los costos estimados de terminación y los costos estimados necesarios para llevar a cabo la venta.

Los costos en los que se incurre para llevar los inventarios a su ubicación y condiciones actuales se contabilizan de la siguiente manera:

Productos terminados

Al costo de las materias primas, suministros, mano de obra directa, otros costos directos, gastos generales de fabricación y una proporción de los costos fijos y variables de fabricación basada en la capacidad normal de operación; excluyendo los costos de financiamiento. Posteriormente, se sigue el método del costo promedio ponderado diario. La capacidad normal se define como el nivel de uso de la capacidad que satisface la demanda promedio de la Compañía a lo largo de los últimos tres años, que incluye factores de estacionalidad, ciclos y tendencias.

Materias primas y suministros diversos

Al costo de adquisición, siguiendo el método del costo promedio ponderado diario.

La estimación por desvalorización es determinada en función a un análisis efectuado sobre las condiciones y la rotación de los inventarios. La estimación se registra con cargo a los resultados del año en que se determina.



(f) Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo

El rubro "Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo" se presenta al costo de adquisición, neto de la depreciación acumulada y/o las pérdidas acumuladas por deterioro, si las hubiere. El costo inicial de un activo comprende su precio de compra o su costo de fabricación, incluyendo aranceles e impuestos de compra no reembolsables y cualquier costo necesario para poner dicho activo en operación, el estimado inicial de la obligación de rehabilitación y, los costos de financiamiento para los proyectos de construcción a largo plazo, en la medida en que se cumplan los requisitos para su reconocimiento.

Cuando los componentes significativos de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo requieren ser reemplazados, la Compañía y Subsidiaria, dan de baja el componente reemplazado y reconoce el componente nuevo con su correspondiente vida útil y depreciación. Del mismo modo, cuando se efectúa una inspección de gran envergadura, el costo de la misma se reconoce como un reemplazo en la medida en que se cumplan los requisitos para su reconocimiento. Todos los demás

costos rutinarios de reparación y mantenimiento se reconocen como gasto en el estado consolidado de resultados a medida que se incurren.

Una partida de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo o un componente significativo es retirado al momento de su disposición o cuando no se esperan beneficios económicos de su uso o disposición posterior. Cualquier ganancia o pérdida que surja al momento del retiro de inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo (calculada como la diferencia entre los ingresos por la venta y el valor en libros del activo) es incluida en el estado consolidado de resultados en el año en que se retira el activo.

El valor residual, la vida útil y los métodos de depreciación son revisados y ajustados en caso sea apropiado, al final de cada año. Los trabajos en curso incluyen los desembolsos para la construcción de activos, los costos de financiamiento, y los otros gastos directos atribuibles a dichas obras, devengados durante la etapa de construcción. Los trabajos en curso se capitalizan cuando se completan y su depreciación se calcula desde el momento en que están en condiciones para su uso.

La depreciación es calculada bajo el método de línea recta tomando en consideración las siguientes vidas útiles:

DESCRIPCIÓN	AÑOS
Edificios y construcciones	Entre 20 y 50
Embarcaciones pesqueras	Entre 20 y 33
Redes de pesca	Entre 3 y 5
Maquinaria y equipo	Entre 20 y 50
Unidades de transporte	5
Muebles y enseres	10
Equipos de cómputo	4



(g) Arrendamientos

La determinación de si un acuerdo es, o contiene, un arrendamiento se basa en la esencia del acuerdo a la fecha de su celebración, ya sea que el cumplimiento del acuerdo dependa del uso de un activo específico o que el acuerdo otorgue el derecho de uso del activo, incluso si tal derecho no está de manera explícita en el acuerdo.

Los arrendamientos financieros que transfieren a la Compañía y Subsidiaria sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la titularidad del activo arrendado, son capitalizados en la fecha de inicio del arrendamiento al valor razonable de la propiedad arrendada o, si el monto fuera menor, al valor actual de los pagos mínimos de arrendamiento. Los pagos de arrendamiento se proratean entre los cargos financieros y la reducción del pasivo por arrendamiento de modo de alcanzar una tasa de interés constante sobre el saldo restante del pasivo. Los cargos

financieros se reconocen como costos financieros en el estado consolidado de resultados.

Un activo arrendado se deprecia a lo largo de la vida útil del activo. Sin embargo, si no existe seguridad razonable de que la Compañía y Subsidiaria obtendrán la titularidad al final del período de arrendamiento, el activo se depreciará durante la vida útil estimada del activo o en el plazo de arrendamiento, en el que sea menor. Los arrendamientos en los que la Compañía y Subsidiaria no obtienen sustancialmente todos los riesgos y los beneficios inherentes a la propiedad del activo, se clasifican como arrendamientos operativos.

(h) Intangibles

Los activos intangibles adquiridos separadamente se miden en el reconocimiento inicial al costo. El costo de los activos intangibles adquiridos en una combinación

Los pagos por arrendamientos operativos se reconocen como gastos operativos en el estado consolidado de resultados sobre una base de amortización lineal a lo largo del período de arrendamiento.



de negocios es su valor razonable a la fecha de adquisición. Luego de su reconocimiento inicial, los activos intangibles se mantienen al costo menos la amortización acumulada y/o las pérdidas acumuladas por deterioro, si la hubiere.

La vida útil de los activos intangibles se considera como finita o indefinida.

Los activos intangibles con vidas útiles finitas se amortizan durante sus vidas útiles económicas y se evalúa el deterioro cuando existe un indicio de que el activo intangible ha perdido valor. El período de amortización para un activo intangible de vida útil finita es revisado al menos una vez al final de cada período de reporte.

Los cambios en la vida útil esperada o en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros vinculados al activo se contabilizan como cambios en el período o método de amortización, según sea apropiado, y son tratados como cambios en los estimados contables. El gasto por amortización de activos intangibles con vidas útiles finitas se reconoce en el estado consolidado de resultados en la categoría de gasto consistente con la función de los activos intangibles.

Los activos intangibles con vidas útiles indefinidas no se amortizan, pero se evalúa anualmente la pérdida por deterioro a nivel de unidad generadora de efectivo.

La evaluación de la vida indefinida se revisa anualmente para determinar si la vida indefinida continúa siendo sustentable. Si no, el cambio en la vida útil de indefinida a finita se hace de manera prospectiva.

Las ganancias o pérdidas que surgen del retiro de un activo intangible se miden como la diferencia entre los ingresos netos por disposición y el valor en libros del activo y son reconocidos en el estado consolidado de resultados cuando el activo es retirado.

Permisos de pesca y licencias de producción

Los permisos de pesca y licencias de producción representan el derecho de pescar en el litoral peruano para cada una de las embarcaciones pesqueras y de procesar harina y aceite de pescado para cada una de las plantas pesqueras. Dichos activos no poseen vencimiento, razón por la cual son considerados activos intangibles de vida útil indefinida y no se amortizan; pero se evalúa anualmente si existe un deterioro, ver párrafo (i) siguiente.

Los permisos de pesca y licencias de producción se miden inicialmente al costo. El costo de los permisos de pesca y licencias de producción adquiridas en combinación de negocios es su valor razonable a la fecha de la adquisición.

Crédito mercantil

El crédito mercantil se mide inicialmente al costo, y corresponde al exceso de la suma de la contraprestación transferida y el importe reconocido por el interés no controlador, respecto de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos en una combinación de negocios.

Después del reconocimiento inicial, el crédito mercantil se mide al costo menos cualquier pérdida acumulada por deterioro del valor. A fin de efectuar la prueba de deterioro, el crédito mercantil adquirido en una combinación de negocios se asigna, a partir de la fecha de adquisición, a cada una de las unidades generadoras de efectivo de la Compañía que se espera serán beneficiadas con la combinación.

Cuando el crédito mercantil forma parte de una unidad generadora de efectivo y parte de la operación de una unidad es dispuesta, el crédito mercantil asociado en la operación dispuesta se incluye en el valor en libros cuando se determina la ganancia o pérdida de la operación.



Software

Corresponden a licencias y costos directamente relacionados con la implementación de un sistema de procesamiento de información. Estos activos se presentan al costo de adquisición y se amortizan en 10 años.

(i) Deterioro de activos no financieros

A cada fecha de cierre del período sobre el que se informa, la Compañía y Subsidiaria evalúan si existe algún indicio de que un activo pudiera estar deteriorado en su valor. La Compañía y Subsidiaria estiman el importe recuperable de un activo cuando existe tal indicio, o cuando se requiere efectuar una prueba anual de deterioro de su valor. El importe recuperable de un activo es el mayor valor entre el valor razonable menos los costos de venta, ya sea de un activo o de una unidad generadora de efectivo, y su valor en uso, y se determina para un activo individual, salvo que el activo no genere flujos de efectivo que sean sustancialmente independientes de los otros activos o grupos de activos.

Cuando el importe en libros de un activo o de una unidad generadora de efectivo excede su importe recuperable, el activo se considera deteriorado y su valor se reduce a su importe recuperable.

Al evaluar el valor en uso de un activo, los flujos de efectivo estimados se descuentan a su valor presente mediante una tasa de descuento antes de impuestos que refleja las evaluaciones corrientes del mercado sobre el valor temporal del dinero y los riesgos específicos del activo. Para la determinación del valor razonable menos los costos de venta, se toman en cuenta las transacciones recientes de mercado, si las hubiera. Si no existen dichas transacciones, se usa un modelo apropiado de evaluación.

Las pérdidas por deterioro del valor correspondientes a

las operaciones continuas, incluido el deterioro del valor de los inventarios, se reconocen en el estado consolidado de resultados en aquellas categorías de gastos que correspondan con la función del activo deteriorado. Para los permisos de pesca, licencias de producción y crédito mercantil se realiza una prueba de deterioro por lo menos cada año (al 31 de diciembre). Para los otros activos en general, a cada fecha de cierre del período sobre el que se informa, se efectúa una evaluación sobre si existe algún indicio de que las pérdidas por deterioro del valor reconocidas previamente ya no existen o han disminuido. Si existiese tal indicio, la Compañía y Subsidiaria efectúan una estimación del importe recuperable del activo o de la unidad generadora de efectivo. Una pérdida por deterioro del valor reconocida previamente solamente se revierte si hubo un cambio en los supuestos utilizados para determinar el importe recuperable del activo desde la última vez en que se reconoció una pérdida por deterioro del valor de ese activo. La reversión se limita de manera tal que el importe en libros del activo no exceda su monto recuperable, ni exceda el importe en libros que se hubiera determinado, neto de la depreciación acumulada, si no se hubiese reconocido una pérdida por deterioro del valor para ese activo en años anteriores. Tal reversión se reconoce en el estado consolidado de resultados.

Las pérdidas por deterioro relacionadas con los permisos de pesca, licencias de producción y el crédito mercantil no pueden ser revertidas en períodos futuros.

(j) Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía y Subsidiaria tienen una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un evento pasado, es probable que sea necesaria una salida de recursos para

liquidar la obligación y se puede hacer una estimación fiable del monto de la obligación.

Cuando la Compañía y Subsidiaria esperan que las provisiones sean reembolsadas en todo o en parte, por ejemplo bajo un contrato de seguro, el reembolso se reconoce como un activo pero únicamente cuando este reembolso es virtualmente cierto. El gasto relacionado con cualquier provisión se presenta en el estado consolidado de resultados, neto de todo reembolso relacionado. Si el efecto del valor del dinero en el tiempo es significativo, las provisiones se descuentan utilizando una tasa actual de mercado antes de impuestos que refleje, cuando corresponda, los riesgos específicos del pasivo. Cuando se reconoce el descuento, el aumento de la provisión por el paso del tiempo se reconoce como un costo financiero en el estado consolidado de resultados.

(k) Contingencias

Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros consolidados. Estos se revelan en notas a los estados financieros consolidados, a menos

que la posibilidad de que se desembolse un flujo económico sea remota. Un activo contingente no se reconoce en los estados financieros consolidados, pero se revela cuando su grado de contingencia es probable.

(l) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se reconocen en la medida en que sea probable que los beneficios económicos fluyan a la Compañía y Subsidiaria, y se puedan medir de manera fiable, independientemente de cuándo se realice el pago. Los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por cobrar, teniendo en cuenta las condiciones de pago definidas por contrato y sin incluir los impuestos o gastos. La Compañía y Subsidiaria revisan sus contratos de ingresos a fin de determinar si actúa como titular o agente.

La Compañía y Subsidiaria llegaron a la conclusión de que actúan como titular en todos sus convenios de ingresos.

Venta de bienes

Los criterios de reconocimiento específicos (que figuran en la siguiente página) también se deben cumplir antes del reconocimiento de un ingreso





Los ingresos provenientes de la venta de bienes se reconocen cuando los riesgos significativos y beneficios inherentes a la propiedad del bien se hayan transferido sustancialmente al comprador, lo cual ocurre, por lo general, al momento de la entrega de los bienes; para las exportaciones, al momento del embarque.

Ingresos por intereses

Estos ingresos se reconocen cuando se devengan los intereses utilizando el método de la tasa de interés efectiva. Los ingresos por intereses están incluidos en los ingresos financieros en el estado consolidado de resultados.

(m) Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo que necesariamente requiere un período de tiempo sustancial antes de estar listo para el uso o venta al que está destinado se capitalizan como parte del costo de los activos respectivos. Todos los demás costos de financiamiento se contabilizan en el período en que ocurren. Los costos de financiamiento incluyen los costos de intereses y otros costos en los que incurre la entidad en relación con los préstamos obtenidos.

(n) Impuestos

Impuesto a las ganancias corriente

Los activos y pasivos por el impuesto a las ganancias corriente se miden por los importes que se esperan recuperar o pagar a la Autoridad Tributaria. Las tasas impositivas y la normativa fiscal utilizadas para computar dichos importes son aquellas que estén vigentes a la fecha de cierre del período sobre el que se informa en el Perú.

El impuesto a las ganancias corriente que se relaciona con partidas que se reconocen directamente en el patrimonio, también se reconoce en el patrimonio neto y no en el estado consolidado de resultados. La Gerencia evalúa en forma periódica las posiciones tomadas en

las declaraciones de impuestos con respecto a las situaciones en las que las normas fiscales aplicables se encuentran sujetas a interpretación, y constituye provisiones cuando fuera apropiado.

Impuesto a las ganancias diferido

El impuesto a las ganancias diferido se reconoce utilizando el método del pasivo sobre las diferencias temporales entre las bases impositivas de los activos y pasivos y sus importes en libros a la fecha de cierre del período sobre el que se informa.

Los pasivos por impuesto a las ganancias diferido se reconocen por todas las diferencias temporales imponibles, salvo las diferencias temporales imponibles relacionadas con las inversiones en subsidiarias, cuando la oportunidad de su reversión se pueda controlar, y sea probable que las mismas no se revertan en el futuro cercano.

Los activos por impuesto a la ganancia diferido se reconocen por todas las diferencias temporales deducibles, y por la compensación futura de créditos fiscales y pérdidas tributarias arrastrables no utilizadas, en la medida en que sea probable la existencia de utilidades imponibles disponibles futuras contra las cuales se puedan compensar dichas diferencias temporales.

El importe en libros de los activos por impuesto a las ganancias diferido se revisa en cada fecha de cierre del período sobre el que se informa y se reduce en la medida en que ya no sea probable la existencia de suficiente ganancia imponible futura para permitir que esos activos por impuesto a las ganancias diferido sean utilizados total o parcialmente.

Los activos por impuesto a las ganancias diferido no reconocidos se revisan en cada fecha de cierre del período sobre el que se informa y se reconocen en la medida en que se torne probable la existencia de ganancias imponibles futuras que permitan recuperar dichos activos por impuesto a las ganancias diferido no reconocidos con anterioridad.



Los activos y pasivos por impuesto a las ganancias diferido se miden a las tasas impositivas que se esperan sean de aplicación en el año en el que el activo se realice o el pasivo se cancele, en base a las tasas impositivas y normas fiscales que fueron aprobadas a la fecha de cierre del período sobre el que se informa.

El impuesto a las ganancias diferido se reconoce en relación a la partida que lo origina, ya sea en resultados o directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto diferido se compensan si existe un derecho legalmente exigible de compensar los activos y pasivos por impuesto a las ganancias, y si los impuestos a las ganancias diferidos se relacionan con la misma autoridad tributaria y la misma jurisdicción fiscal.

Impuesto general a las ventas

Los ingresos de actividades ordinarias, los gastos y los activos se reconocen excluyendo el importe del impuesto general a las ventas, salvo:

I Cuando el impuesto general a las ventas incurrido en una adquisición de activos o en una prestación de servicios no resulte recuperable de la autoridad fiscal, en cuyo caso ese impuesto se reconoce como parte del costo de adquisición del activo o como parte del gasto, según corresponda;

II Las cuentas por cobrar y por pagar que ya están expresadas incluyendo el importe de impuesto general a las ventas.

El importe neto del impuesto general a las ventas que se espera recuperar de, o que corresponda pagar a la Autoridad Tributaria, se presenta como una cuenta por cobrar o una cuenta por pagar en el estado consolidado de situación financiera, según corresponda.

(o) Participación de los trabajadores

De acuerdo con las normas legales, la participación de los trabajadores es calculada sobre la misma base que la usada para calcular el impuesto a las ganancias corriente, y es presentada en el estado consolidado de resultados dentro de los rubros "Costo de producción", "Gastos administrativos" y "Gastos de comercialización y distribución", como parte del gasto de personal.

(p) Beneficios a los trabajadores

La Compañía y Subsidiaria tienen obligaciones de corto plazo por beneficios a sus trabajadores que incluyen sueldos, aportaciones sociales, gratificaciones de ley, bonificaciones por desempeño y participaciones en las utilidades. Estas obligaciones se registran mensualmente con cargo al estado consolidado de resultados, a medida que se devengan.



7. Juicios, estimaciones y supuestos contables significativos

La preparación de los estados financieros consolidados de la Compañía y Subsidiaria requieren que la Gerencia efectúe juicios, estimados y supuestos que afectan la cifras reportadas de ingresos, gastos, activos y pasivos, y revelaciones de pasivos contingentes.

Sin embargo, las incertidumbres y juicio profesional que tienen estos supuestos y estimados podrían resultar en montos que requieren un ajuste material al valor en libros de los activos y pasivos.

Los estimados más significativos considerados por la Gerencia en relación con los estados financieros consolidados se refieren a:

- ◆ Estimación de la capacidad normal de producción – nota 6(e)
- ◆ Estimación por deterioro de activos no financieros – nota 6(i)
- ◆ Provisiones – nota 6(j)
- ◆ Provisión para contingencias – nota 6(k)
- ◆ Impuesto a las ganancias – nota 6(n)

La Gerencia considera que las estimaciones incluidas en los estados financieros consolidados se efectuaron sobre la base de su mejor conocimiento de los hechos relevantes y circunstancias a la fecha de preparación de los mismos; sin embargo, los resultados finales podrán diferir de las estimaciones incluidas en los estados financieros consolidados.



8. Normas internacionales emitidas pero aún no vigentes

La Compañía y Subsidiaria decidieron no adoptar anticipadamente las siguientes normas e interpretaciones que fueron emitidas por el IASB y que se aplican a las operaciones que realizan la Compañía y Subsidiaria, pero que no son efectivas al 31 de diciembre de 2014:

◆ NIIF 9 “Instrumentos financieros”

En julio de 2014, el IASB emitió la versión final de la NIIF 9 “Instrumentos financieros”, que refleja todas las fases del proyecto de instrumentos financieros y que sustituirá a la NIC 39 “Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición” y todas las versiones anteriores de la NIIF 9. La norma introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición, deterioro y contabilidad de cobertura. La NIIF 9 es efectiva para períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2018, y se permite su aplicación anticipada. Se requiere la aplicación retroactiva, pero la información comparativa no es obligatoria.

La adopción de la NIIF 9 tendrá un efecto sobre la clasificación y medición de los activos financieros de la Compañía y Subsidiaria, pero ningún impacto sobre la clasificación y medición de sus pasivos financieros.

◆ NIIF 15 “Los ingresos procedentes de los contratos con los clientes”

La NIIF 15 fue emitida en mayo de 2014 y establece un nuevo modelo de cinco pasos que se aplicará a los ingresos procedentes de los contratos con los clientes. Bajo la NIIF 15, los ingresos se reconocen por un importe que refleja la consideración de que la entidad espera tener derecho a cambio de la transferencia de bienes o servicios a un cliente.

Los principios de la NIIF 15 proporcionan un enfoque más estructurado para la medición y el reconocimiento de ingresos. El nuevo estándar de los ingresos es aplicable a todas las entidades y reemplazará todos los requisitos actuales de reconocimiento de ingresos bajo NIIF. La aplicación retroactiva completa o modificada es requerida para períodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero 2017, y se permite su aplicación anticipada.

La Compañía y Subsidiaria están en proceso de evaluar el impacto de la aplicación de estas normas, si lo hubiere, en sus estados financieros consolidados, así como en las revelaciones en las notas a los estados financieros consolidados.



9. Transacciones en moneda extranjera

Las operaciones en moneda extranjera se efectúan a los tipos de cambio del mercado libre publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Al 31 de diciembre de 2014, los tipos de cambio del mercado libre para las transacciones realizadas en nuevos soles, publicados por esta institución, fueron de US\$0.3355 para la compra y US\$0.3346 para la venta (US\$0.3579 para la compra y US\$0.3576 para la venta al 31 de diciembre de 2013).

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía y Subsidiaria tenían los siguientes activos y pasivos en nuevos soles:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Activos		
Efectivo y equivalentes de efectivo	5,899	6,971
Fondos restringidos	2,497	31
Cuentas por cobrar comerciales y diversas (neto)	49,748	33,374
	58,144	40,376
Pasivos		
Cuentas por pagar comerciales y diversas	10,162	39,793
Obligaciones financieras a largo plazo	57,200	-
	67,362	39,793
Posición activa (pasiva) neta	(9,218)	583

Durante el año 2014, la Compañía y Subsidiaria registraron una pérdida neta por diferencia en cambio de aproximadamente US\$79,000 (US\$824,000 durante el año 2013), la cual se presenta en el estado consolidado de resultados.

La Gerencia considera que el riesgo de tipo de cambio no impactará de manera significativa los resultados consolidados de la Compañía y Subsidiaria. Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía ha concertado una operación de permuta financiera (swap de moneda) en la cual recibe los flujos requeridos en nuevos soles para cumplir con la obligación financiera de largo plazo (S/.57,200,000) con la finalidad de cubrir el riesgo de cambio asociado a dicho pasivo.

Asimismo, durante los ejercicios 2014 y 2013, la Compañía ha realizado operaciones de compra y/o venta futura de nuevos soles a efectos de acotar el riesgo cambiario asociado a los demás pasivos y activos en moneda extranjera. Considerando que con el swap de moneda reduce el riesgo de tipo de cambio asociado a la obligación financiera de largo plazo aludida en el párrafo precedente, al 31 de diciembre de 2014, la Compañía y Subsidiaria presentan una posición activa neta ascendente a S/.47,982,000.



10. Efectivo y equivalentes de efectivo y fondos restringidos

(a) A continuación se presenta la composición de los rubros:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Cuentas corrientes (b)	15,456	3,354
Fondos fijos	74	253
Depósitos a plazo (c)	-	966
	15,530	4,573
	837	175

(b) Las cuentas corrientes se mantienen en bancos locales y del exterior, están denominadas en nuevos soles y en dólares estadounidenses, son de libre disponibilidad y generan intereses a tasas vigentes en el mercado.

(c) Los depósitos a plazo están denominados en nuevos soles y en dólares estadounidenses, tienen vencimientos originales menores a tres meses y pueden ser renovados a su vencimiento. Dichos depósitos se mantienen en bancos nacionales y son remunerados a tasas vigentes en el mercado.



11. Cuentas por cobrar comerciales y diversas (neto)

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Cuentas por cobrar comerciales (b)	24,357	31,592
Cuentas por cobrar a empresas relacionadas (nota 29b)	2,138	1,775
Armadores pesqueros	1,719	1,345
Cuentas por cobrar al personal	528	251
Anticipos a proveedores	225	451
Cuentas de cobranza dudosa	257	224
Préstamos a terceros	1	304
Otros	186	894
	29,411	36,836
Menos - Estimación para cuentas de cobranza dudosa (c)	(257)	(224)
	29,154	36,612

(b) Las cuentas por cobrar comerciales están conformadas principalmente por operaciones de exportación, cuyas cobranzas se realizan con modalidades tales como cartas de crédito y/o cobranzas de exportación. Dichas cuentas por cobrar comerciales están denominadas principalmente en dólares estadounidenses, tienen vencimientos corrientes y no generan intereses.

(c) El movimiento de la estimación para cuentas de cobranza dudosa por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013 fue el siguiente:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Saldo inicial	224	-
Estimación del año, nota 27	73	224
Extorno	(40)	-
Saldo final	257	224

(d) Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, aproximadamente el 99 por ciento del saldo de las cuentas por cobrar comerciales y diversas no se encuentran ni vencidas ni deterioradas.



12. Inventarios

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Productos terminados		
Harina de pescado	16,879	19,169
Pescado congelado	3,032	3,214
Conservas de pescado	2,395	1,780
Aceite de pescado	897	8,866
	23,203	33,029
Suministros diversos	9,755	12,044
Materias primas	1,744	2,254
	34,702	47,327

(b) Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía ha constituido warrants sobre la producción y el stock de harina, aceite, conserva y congelados de pescado, en garantía de préstamos otorgados por instituciones financieras.

(c) En opinión de la Gerencia de la Compañía y Subsidiaria, de acuerdo con una evaluación efectuada

con la participación de las áreas operativas, no es necesario constituir una estimación por desvalorización de inventarios al 31 de diciembre de 2014 y de 2013. Durante el año 2014, la Compañía castigó inventarios deteriorados por aproximadamente US\$1,001,000 (US\$144,000 durante el año 2013) y se presenta en el rubro "Otros ingresos y gastos" del estado consolidado de resultados (ver nota 27).

13. Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo (neto)

	TERRENOS US\$(000)	EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES US\$(000)	EMBARCACIONES PESQUERAS US\$(000)	REDES DE PESCA US\$(000)	MAQUINARIA Y EQUIPO US\$(000)	UNIDADES DE TRANSPORTE US\$(000)	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE CÓMPUTO US\$(000)	UNIDADES POR RECIBIR US\$(000)	TRABAJOS EN CURSO US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Costo										
Saldos al 1 de enero de 2013	61,649	53,879	237,056	44,211	252,758	2,008	4,249	1,495	29,230	686,530
Adiciones (b)	-	-	3,610	-	5,953	140	283	-	13,535	23,521
Transferencias	-	2,239	(628)	-	5,225	93	364	-	(7,293)	-
Ventas y/o retiros (d)	(17)	(136)	(18,393)	(1,056)	(27,981)	(334)	(1,728)	(21)	-	(49,666)
Retiros por escisión de la Compañía (nota 2.1)	(17,871)	(12,496)	-	-	-	-	-	-	(1,108)	(31,475)
Retiros por escisión de la Subsidiaria (nota 2.4)	(3,470)	-	-	-	(376)	-	-	-	-	(3,846)
Al 31 de diciembre de 2013	40,291	43,481	221,645	43,155	235,908	1,907	3,176	1,474	34,027	625,064
Adiciones (b)	680	675	-	-	3,047	-	-	-	10,189	14,591
Transferencias	-	1,191	5,431	808	9,276	-	14	-	(16,720)	-
Ventas y/o retiros (d)	(2,286)	(1,615)	(2,738)	(107)	(280)	(245)	-	-	-	(7,271)
Saldos al 31 de diciembre de 2014	38,685	43,732	224,338	43,856	247,951	1,662	3,190	1,474	27,496	632,384
Depreciación acumulada -										
Saldos al 1 de enero de 2013	-	10,188	178,681	2,099	123,909	1,487	3,120	-	-	319,484
Adiciones (c)	-	1,767	14,377	-	10,703	177	554	-	-	27,578
Ventas y/o retiros (d)	-	(18)	(12,294)	(980)	(23,872)	(232)	(1,727)	-	-	(39,123)
Retiros por escisión de la Compañía (nota 2.1)	-	(3,806)	-	-	-	-	-	-	-	(3,806)
Retiros por escisión de la Subsidiaria (nota 2.4)	-	-	-	-	(148)	-	-	-	-	(148)
Al 31 de diciembre de 2013	-	8,131	180,764	1,119	110,592	1,432	1,947	-	-	303,985
Adiciones (c)	-	1,309	4,356	5,726	9,609	131	376	-	-	21,507
Ventas y/o retiros (d)	-	(151)	(3)	-	(137)	(222)	-	-	-	(513)
Saldos al 31 de diciembre de 2014	-	9,289	185,117	6,845	120,064	1,341	2,323	-	-	324,979
Valor neto en libros										
Al 31 de diciembre de 2014	38,685	34,443	39,221	37,011	127,887	321	867	1,474	27,496	307,405
Al 31 de diciembre de 2013	40,291	35,350	40,881	42,036	125,316	475	1,229	1,474	34,027	321,079



(b) Adiciones del año

Durante los años 2014 y 2013, la Compañía y Subsidiaria han efectuado adiciones de activos fijos por aproximadamente US\$ 14,591,000 y US\$ 23,521,000 respectivamente. Dichas adiciones consistieron principalmente en plantas de producción de harina y aceite de pescado y en embarcaciones pesqueras de cerco.

(c) Distribución de la depreciación del año

La depreciación de los años 2014 y 2013 ha sido distribuida de la siguiente manera:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Costo de producción (nota 23)	21,155	26,979
Gastos administrativos (nota 24)	352	599
	21,507	27,578

(d) Venta y/o retiros de activos

Durante el año 2014, la Compañía y Subsidiaria dieron de baja ciertos componentes del rubro de "Inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo, neto", debido a que no iban a continuar siendo utilizados en las operaciones de la Compañía y Subsidiaria. El saldo neto de dichos activos ascendió aproximadamente a US\$6,758,000 (durante el año 2013, el saldo neto ascendió aproximadamente a US\$10,543,000) los cuales se presentan en el rubro "Otros ingresos y gastos" del estado consolidado de resultados (ver nota 27).

(e) Trabajos en curso

Al 31 de diciembre de 2014, corresponde principalmente a obras en las diversas plantas de harina y aceite de pescado por aproximadamente US\$18,181,000 US\$24,606,000 al 31 de diciembre de 2013) y en embarcaciones pesqueras por aproximadamente US\$9,315,000 (US\$9,421,000 al 31 de diciembre de 2013).

(f) Activos en arrendamiento y retro-arrendamiento financiero

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía mantiene terrenos, embarcaciones y maquinaria y equipo a través de contratos de arrendamiento y retro-arrendamiento financiero. Al 31 de diciembre de 2014, el costo y la depreciación acumulada ascienden aproximadamente a US\$58,483,000 y US\$27,651,000, respectivamente (al 31 de diciembre de 2013, el costo y depreciación acumulada ascienden aproximadamente a US\$40,712,000 y US\$16,147,000 respectivamente).

(g) Garantías otorgadas

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía ha constituido garantías sobre plantas y embarcaciones por aproximadamente US\$564,451,000 (US\$451,285,000 al 31 de diciembre de 2013). Estas garantías respaldan las operaciones de arrendamiento, retro-arrendamiento financiero y préstamos para capital de trabajo a largo plazo.



14. Intangibles, neto y crédito mercantil

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Permisos de pesca (b)	111,404	111,348
Licencias de producción (b)	7,035	7,035
Software (c)	1,380	1,444
Derechos de conexión	1,319	1,319
Patentes	10	10
	121,148	121,156
Crédito mercantil (d)	13,426	13,426

(b) Corresponde a los permisos de pesca y licencias de producción que la Compañía y Subsidiaria mantienen para el desarrollo de sus actividades. Dada su naturaleza, los permisos de pesca y las licencias de producción son considerados intangibles de vida útil indefinida, por lo cual no están sujetos a amortización.

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía y Subsidiaria cuentan con 42 permisos de pesca, así como ocho licencias de producción para sus plantas.

Los permisos de pesca y licencias de producción han sido adquiridos junto con las embarcaciones pesqueras de cerco y plantas industriales de harina y aceite de pescado, mediante procesos de compra y fusiones con otras empresas, y se han determinado sobre la base de sus valores estimados de mercado obtenidos de tasadores independientes a la fecha de la transacción.

(c) La amortización de software del año 2014 ascendió a US\$67,000 (US\$ 70,000 en el año 2013) y es presentado

en el rubro "Gastos de administración" del estado consolidado de resultados (nota 24).

(d) El 31 de mayo de 2007 se hizo efectiva la adquisición del 100 por ciento de las acciones representativas del capital emitido de las empresas Consorcio Malla S.A., Pesquera Polar S.A. y Pesquera Atlántico S.A. Asimismo, el 26 de enero de 2012 se hizo efectiva la adquisición del 100 por ciento de las acciones representativas del capital emitido de la empresa Sociedad Atunera del Sur S.A.C. Las adquisiciones de dichas empresas fueron registradas siguiendo el método de compra, por lo que se incorporaron ajustes a sus estados financieros consolidados para reflejar los activos y pasivos adquiridos a sus valores razonables en la fecha de adquisición. Como resultado de estas adquisiciones, la Compañía reconoció un crédito mercantil de US\$13,081,000 por Consorcio Malla S.A., Pesquera Polar S.A. y Pesquera Atlántico S.A. y otro de US\$345,000 por Sociedad Atunera del Sur S.A.C. (ver nota 2.2).



(e) Evaluación de deterioro

Los intangibles de vida útil indefinida son analizados por deterioro asignándolo a una única unidad generadora de efectivo (en adelante "UGE"), que incluye todos los activos asociados a la extracción y producción de harina y aceite de pescado.

El importe recuperable de la unidad generadora de efectivo para la extracción y producción de harina y aceite de pescado se ha determinado sobre la base de un cálculo de valor en uso, utilizando proyecciones de flujos de efectivo derivados de los presupuestos financieros aprobados por la Gerencia, y que cubren un período de diez años.

Al 31 de diciembre de 2014, la tasa de descuento después del impuesto a las ganancias aplicable a las proyecciones de flujos de efectivo fue 12.81 por ciento que es consistente con otras tasas utilizadas en el sector pesquero. Como resultado del análisis, el valor en libros de los intangibles (permisos de pesca, licencias de producción y crédito mercantil) de vida útil indefinida no supera el valor en uso determinado.

A continuación se presentan los principales supuestos sobre los cuales la Gerencia ha basado las proyecciones antes indicadas:

I Precio de la harina y del aceite: La Gerencia asumió un precio de venta constante del año 2015 en adelante, similar al precio promedio del año 2014, en línea con la adopción de una postura conservadora, dado el comportamiento poco predecible de los mercados de "commodities". En opinión de la Gerencia, esto es consistente con las prácticas normales y habituales en materia de proyección de variables relacionadas con la valorización de "commodities".

II Tasa de descuento: El cálculo de las tasas de descuento se basa en las circunstancias específicas de la Compañía

y representa el costo promedio del capital. Este promedio considera tanto las deudas como el patrimonio. El costo de la deuda se basa en los préstamos que devengan interés que la Compañía debe pagar; y el costo del patrimonio se basa en el retorno de la inversión que los accionistas de la Compañía esperan obtener.

III Porcentaje de participación: La Gerencia ha considerado una participación de 13 por ciento sobre la pesca global estimada de 4,500,000 TM y 600,000 TM para las zonas norte-centro y sur del país, respectivamente. Dicha participación incluyen el PMCE total asignado a las embarcaciones de la Compañía y Subsidiaria, 8.50 y 8.04 por ciento para las zonas norte-centro y sur del país, respectivamente, así como la materia prima adquirida de terceros.

Sensibilidad en los cambios a los supuestos

Una reducción del precio de la harina y el aceite de 30.33 por ciento respecto del precio base asumido por la Gerencia generaría un deterioro en la unidad generadora de efectivo de extracción y producción de harina y aceite de pescado. Asimismo, sería necesario un incremento de la tasa de descuento de 12.81 a 18.47 por ciento, para la generación de un deterioro.

Tomando en cuenta las condiciones de mercado, la Gerencia considera que los supuestos utilizados como base para el análisis son razonables y que las variaciones que se requerirían en las mismas para generar un deterioro no se prevé que ocurran. En consecuencia, no es necesario registrar estimaciones por deterioro al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.



15. Préstamos bancarios a corto plazo

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Banco de Crédito del Perú S.A.	27,259	6,715
Scotiabank Perú S.A.A.	22,981	11,934
BBVA Banco Continental S.A.	10,492	34,956
ICBC Perú Bank	3,200	-
Banco Interamericano de Finanzas	2,500	-
Banco Internacional del Perú S.A.A. (Interbank)	2,311	-
	68,743	53,605

(b) Los préstamos bancarios corresponden a financiamientos a corto plazo para capital de trabajo, se encuentran denominados en dólares estadounidenses, generan intereses a tasas anuales de mercado y, en su mayor parte, están garantizados con cartas de crédito de exportación

(c) El gasto por intereses del año 2014 ascendió a US\$349,000 (US\$184,000 en el año 2013) y es presentado en el rubro "Costos financieros" del estado consolidado de resultados (ver nota 28).



16. Cuentas por pagar comerciales y diversas

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Cuentas por pagar comerciales (b)	5,392	18,285
Provisión por descarga de materia prima	2,634	1,669
Cuentas por pagar a empresas relacionadas (nota 29b)	2,073	-
Remuneraciones por pagar	1,186	3,213
Intereses por pagar	578	475
Tributos por pagar	170	1,024
Adeudos previsionales y de seguridad social	79	446
Otros	1,529	1,648
	13,641	26,760
Por vencimiento		
Corriente	10,503	26,760
No corriente	3,138	-
	13,641	26,760

(b) Las cuentas por pagar comerciales corresponden a pasivos generados por servicios recibidos de proveedores locales, para la exportación de sus productos terminados y el mantenimiento de sus equipos.

Dichos pasivos están denominados en dólares estadounidenses y nuevos soles, no devengan intereses y no se han otorgado garantías por los mismos.



17. Obligaciones financieras a largo plazo

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Préstamos para capital de trabajo (b)		
Banco Internacional del Perú S.A.A. (Interbank)	39,130	35,769
Banco de Crédito del Perú S.A.	34,000	17,000
BBVA Banco Continental S.A.	25,000	30,000
Scotiabank Perú S.A.A.	3,000	28,950
Banco Interamericano de Finanzas	2,221	2,644
	103,351	114,363
Arrendamientos y retro-arrendamientos financieros (c)		
Banco Santander Perú	23,937	29,642
Banco de Crédito del Perú S.A.	7,728	7,919
BBVA Banco Continental S.A.	5,561	7,015
Banco Interamericano de Finanzas	4,466	5,316
Banco Internacional del Perú S.A.A. (Interbank)	1,905	3,112
Scotiabank Perú S.A.A.	538	2,069
	44,135	55,073
	147,486	169,436
Por vencimiento		
Corriente	22,026	34,785
No corriente	125,460	134,651
	147,486	169,436



(b) De acuerdo con ciertas obligaciones mantenidas con el Banco de Crédito del Perú S.A., el BBVA Banco Continental S.A., Scotiabank Perú S.A.A. y el Banco Internacional del Perú S.A.A. - Interbank, la Compañía debe cumplir compromisos vinculados con la gestión financiera durante todo el período de vigencia de los contratos de préstamos para capital de trabajo celebrados con dichas entidades financieras, los cuales son supervisados por Gerencia de la

Compañía. Dichos compromisos corresponden a resguardos financieros que son de seguimiento trimestral y anual, y deben ser calculados sobre la base de la información financiera consolidada de la Compañía.

A continuación se muestran los resultados obtenidos por la Compañía al 31 de diciembre de 2014 en relación a dichos resguardos:

	LÍMITES ESTABLECIDOS	PERIODICIDAD	RESULTADOS OBTENIDOS EN EL 2014
Ratio de razón corriente no menor a:	1.00	Trimestral	1.02
Ratio de endeudamiento patrimonial no mayor a:	1.25	Trimestral	1.14
Ratio de endeudamiento financiero no mayor a:	2.50	Trimestral	3.17
Ratio de cobertura de servicio de deuda no menor a:	1.25	Trimestral	0.87

La Compañía cuenta con las dispensas debidamente aprobadas y otorgadas por los bancos acreedores, a efectos de que el incumplimiento de los resguardos financieros no constituya "Incumplimiento" o "Evento de incumplimiento", según lo establecido en los respectivos contratos de préstamo, por el período culminado el 31 de

diciembre de 2014 y hasta la próxima fecha de medición, según corresponda.

(c) Los pagos futuros mínimos por los arrendamientos y retro-arrendamientos financieros y el valor actual de las cuotas mínimas netas son los siguientes:

	2014		2013	
	PAGOS MÍNIMOS US\$(000)	VALOR ACTUAL DE LOS PAGOS US\$(000)	PAGOS MÍNIMOS US\$(000)	VALOR ACTUAL DE LOS PAGOS US\$(000)
Dentro de un año	14,755	12,561	17,009	14,283
Después de un año pero no más de cinco años	34,000	30,412	40,011	35,561
Más de cinco años	1,179	1,162	5,460	5,229
Total de pagos mínimos	49,934	44,135	62,480	55,073
Menos - Intereses	(5,799)	-	(7,407)	-
Valor actual de los pagos mínimos	44,135	44,135	55,073	55,073



(d) Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la parte no corriente de las obligaciones financieras a largo plazo tiene los siguientes vencimientos:

AÑO DE VENCIMIENTO	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
2015	-	39,685
2016	29,913	32,937
2017	25,638	26,865
2018	26,249	22,413
2019	22,023	8,485
2020 en adelante	21,637	4,196
	125,460	134,651

(e) El gasto por intereses del año 2014, generado por operaciones de préstamos para capital de trabajo y arrendamientos y retro-arrendamientos financieros ascendió a US\$5,534,000 y US\$3,140,000,

respectivamente (US\$6,948,000 y US\$2,581,000 en el año 2013, respectivamente) y es presentado en el rubro "Costos financieros" del estado consolidado de resultados (ver nota 28).



18. Provisiones por contingencias

(a) A continuación se presenta el movimiento y la composición del rubro:

	PROCESOS ADMINISTRATIVOS US\$(000)	PROCESOS TRIBUTARIOS US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Al 1 de enero de 2013	2,262	210	2,472
Adiciones (b) y (c)	7,449	29,560	37,009
Pagos	(4,513)	(210)	(4,723)
Al 31 de diciembre de 2013	5,198	29,560	34,758
Adiciones (b)	757	-	757
Extornos (c)	-	(1,406)	(1,406)
Pagos (c)	(307)	(28,142)	(28,449)
Al 31 de diciembre de 2014	5,648	12	5,660

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Por vencimiento		
Corriente	-	24,037
No corriente	5,660	10,721
	5,660	34,758

(b) Procesos administrativos

En el año 2014, la Compañía y Subsidiaria provisionaron contingencias administrativas principalmente por multas

aplicadas por PRODUCE, multas por procesos laborales y judiciales por un total de US\$57,000 (US\$7,449,000 en el año 2013) -ver nota 27-.



(c) Procesos tributarios

En el año 2014, la Compañía pagó a la Administración Tributaria los reparos acotados en las fiscalizaciones de los años 2006 y 2010 por aproximadamente US\$24,404,000 y US\$3,738,000, ver nota 30(c). Asimismo, durante el año 2014, la Compañía extornó US\$1,406,000 como resultados de los últimos análisis de contingencias realizados por sus asesores legales externos (ver nota 27).

En el año 2013, la Compañía provisionó contingencias tributarias por un total de US\$29,548,000 (nota 30c), las cuales corresponden principalmente a tributos omitidos, multas e intereses por US\$8,740,000 (nota 20c), US\$5,426,000 (nota 27) y US\$15,382,000 (nota 28), respectivamente.



19. Instrumentos financieros derivados de cobertura

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, el rubro está conformado por cuatro contratos de permuta financiera (“swap”) de tasas de interés y un contrato swap de

moneda, designados como cobertura de flujos de efectivo y registrados a su valor razonable. El detalle de estas operaciones es el siguiente:

	MONTO DE REFERENCIA US\$(000)	VENCIMIENTO	VALOR RAZONABLE	
			2014 US\$(000) PASIVO	2013 US\$(000) PASIVO
Swap de moneda (USD/PEN)				
Banco Internacional del Perú S.A.A. - Interbank	20,000	Setiembre 2021	2,493	-
Swap de tasas de interés (Libor/Fija)				
BBVA – Banco Continental S.A.	35,000	Mayo 2018	513	772
Banco Internacional del Perú S.A.A. - Interbank	18,269	Noviembre 2020	199	179
Banco de Crédito del Perú S.A.	20,000	Diciembre 2018	122	157
Banco Internacional del Perú S.A.A. - Interbank	1,731	Noviembre 2020	19	19
			3,346	1,127

Los instrumentos financieros derivados concertados por la Compañía tienen por objetivo eliminar la exposición al riesgo de tasa de interés variable y/o al riesgo de tipo de cambio, según sea el caso. Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, éstos se encuentran asociados a cuatro operaciones de préstamo para capital de trabajo de largo plazo, en todos los casos celebrados con bancos locales.

Los financiamientos asociados a los swaps de tasas de interés devengan un interés variable equivalente a la tasa

Libor 3 meses y el financiamiento asociado al swap de monedas devenga una tasa de interés fija en nuevos soles.

En lo que respecta a los swaps de tasas de interés, la Compañía paga o recibe trimestralmente (en cada fecha de pago de interés del préstamo) la diferencia entre la tasa Libor de mercado aplicable al préstamo en dicho período y la tasa fija pactada en el contrato de cobertura, mientras que en el caso del swap de moneda, la Compañía intercambia en cada fecha de pago de los intereses y principal del



préstamo los flujos en nuevos soles (flujos a recibir) por los flujos en dólares estadounidenses (flujos a pagar). Los flujos efectivamente recibidos o pagados por la Compañía se reconocen como una corrección del costo financiero del período por los préstamos en cobertura. En el año 2014, la Compañía ha reconocido un mayor costo financiero por estos instrumentos financieros derivados ascendente aproximadamente a US\$947,000 (US\$1,076,000 en el año 2013) y es presentado en el rubro “Costos financieros” del estado consolidado de resultados (ver nota 28).

La porción efectiva de las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados

que califican como cobertura son reconocidas como activos o pasivos, teniendo como contrapartida el estado consolidado de resultados integrales. En el año 2014, se ha reconocido en el rubro “Resultados netos no realizados de instrumentos financieros derivados de cobertura” de otros resultados integrales un efecto negativo por cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros derivados de cobertura de aproximadamente US\$2,228,000 (efecto positivo de aproximadamente US\$971,000 en el año 2013), la cual se presenta neto del efecto en el impuesto a las ganancias.



20. Pasivo neto por impuesto a las ganancias diferido

(a) A continuación se presenta el movimiento y la composición del rubro por los años terminados el 31 de diciembre de 2014 y de 2013, según las partidas que lo originaron:

	SALDO AL 1 DE ENERO DE 2013 US\$(000)	ABONO (CARGO) AL ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS US\$(000)	CARGO AL ESTADO CONSOLIDADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO US\$(000)	SALDOS ESCINDIDOS, NOTA 2 US\$(000)	SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 US\$(000)	ABONO (CARGO) AL ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS US\$(000)	CARGO AL ESTADO CONSOLIDADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO US\$(000)	SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014 US\$(000)
Activo diferido								
Estimación por deterioro de activo fijo	3,966	-	-	-	3,966	(3,966)	-	-
Pérdida tributaria	-	382	-	-	382	(382)	-	-
Valorización de instrumentos financieros derivados de cobertura	605	-	(291)	-	314	-	543	857
Estimación por desvalorización de inventarios	487	(487)	-	-	-	-	-	-
	5,058	(105)	(291)	-	4,662	(4,348)	543	857
Pasivo diferido								
Diferencia en la base tributaria de activos fijos	(29,011)	(4,056)	-	543	(32,524)	4,348	-	(28,176)
Costo atribuido de activos fijos	(26,440)	(966)	-	6,287	(21,119)	4,564	-	(16,555)
Valor razonable de activos fijos neto recibidos por adquisición	(21,686)	-	-	-	(21,686)	2,891	-	(18,795)
Depreciación de activos fijos adquiridos en arrendamiento financiero	(3,296)	(1,012)	-	-	(4,308)	2,538	-	(1,770)
Diferencia en la base tributaria de intangibles e inventario	(2,368)	2,149	-	-	(219)	(2,501)	-	(2,720)
Otros	(3)	2	-	-	(1)	-	-	(1)
	(82,804)	(3,833)	-	6,830	(79,857)	11,840	-	(68,017)
Pasivo diferido neto	(77,746)	(3,988)	(291)	6,830	(75,195)	7,492	543	(67,160)



Producto de a la reducción de la tasa del impuesto a las ganancias indicada en la nota 30(a), en el año 2014 se ha registrado una disminución neta del pasivo diferido por aproximadamente US\$9,843,000, registrada con abono al rubro "Impuesto a las ganancias" del estado consolidado de resultados.

(b) El gasto por impuesto a las ganancias mostrado en el estado consolidado de resultados por los años 2014 y 2013 se compone de la siguiente manera:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Corriente	(9,438)	(8,741)
Diferido	7,492	(3,988)
	(1,946)	(12,729)

(c) A continuación se presenta la conciliación de la tasa efectiva del impuesto a las ganancias para los años 2014 y 2013:

	2014 US\$(000)	%	2013 US\$(000)	%
Utilidad (pérdida) antes del impuesto a las ganancias	17,298	100	(43,939)	(100)
Impuesto a las ganancias teórico	(5,189)	(30)	13,182	30
Impuesto a las ganancias de años anteriores, nota 18(c)	-	-	(8,740)	(20)
Efecto por cambio de tasa de impuesto a las ganancias	9,843	57	-	-
Efecto de traslación	(4,219)	(24)	(4,117)	(9)
Impacto tributario de:				
- Provisión por contingencias y otras diversas	(970)	(6)	(11,511)	(26)
- Valor de mercado de la venta de activos	(503)	(2)	-	-
- Otros gastos no deducibles	(1,232)	(8)	(2,426)	(6)
- Otros ingresos no gravables	324	2	883	2
Gasto por impuesto a las ganancias	(1,946)	(11)	(12,729)	(29)



21. Patrimonio neto

(a) Capital emitido

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, el capital emitido está representado por 632,005,000 acciones comunes de S/.1.00 de valor nominal cada una, debidamente autorizadas, suscritas y pagadas; las mismas que

pertenecen tanto a personas jurídicas domiciliadas como no domiciliadas en el Perú.

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la estructura de participación accionaria de la Compañía es la siguiente:

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL DEL CAPITAL	NÚMERO DE ACCIONISTAS	PORCENTAJE TOTAL DE PARTICIPACIÓN %
Mayor a 40 por ciento	2	82.00
Hasta 10 por ciento	2	18.00
	4	100.00

Durante el año 2013, el capital emitido disminuyó en US\$6,377,000, producto de la escisión de doce bloques patrimoniales de la Compañía, ver nota 2.1.

(b) Reserva legal

De acuerdo con la Ley General de Sociedades, la reserva legal se constituye transfiriendo como mínimo el 10 por ciento de la utilidad neta de cada año, después de deducir pérdidas acumuladas, hasta que alcance un monto equivalente a la quinta parte del capital. En ausencia de utilidades no distribuidas o reservas de libre disposición, la reserva legal puede ser aplicada para compensar pérdidas, pero cuando se obtengan utilidades debe ser repuesta. La reserva legal puede ser capitalizada, pero igualmente debe ser repuesta.

Al 31 de diciembre de 2014, se encuentra pendiente de transferir reserva legal por US\$1,535,200, correspondiente al porcentaje mínimo de la utilidad neta del año 2014.

(c) Distribución de dividendos

En Junta General de Accionistas de la Compañía de fecha 2 de junio de 2014, se acordó la distribución de dividendos en base a los resultados acumulados al 31 de diciembre de 2013 por US\$3,815,000 (US\$0.00603 por acción), importe que se terminó de pagar en diciembre de 2014.

En Junta General de Accionistas de la Compañía de fecha 30 de marzo de 2013, se acordó la distribución de dividendos correspondientes a las utilidades del año 2012 por US\$4,159,000 (US\$0.00658 por acción), importe que se terminó de pagar y compensar en diciembre de 2013.



22. Ventas netas

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Harina de pescado	160,147	160,585
Aceite de pescado	40,900	31,325
Pescado congelado	16,533	13,579
Conservas de pescado	3,910	4,248
Pescado fresco	887	289
Otros	1,998	105
	224,375	210,131

Durante el año 2014, la Compañía vendió aproximadamente 101,011 y 19,1955 TM de harina y aceite de pescado, respectivamente (104,925 y 11,997 TM de harina y aceite de pescado, respectivamente, durante el año 2013).

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2014, del total de las ventas de la Compañía, el 82 por ciento fueron ventas al exterior (81 por ciento por el año terminado el 31 de diciembre de 2013).



23. Costo de ventas

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Saldo inicial de productos terminados, nota 12	33,029	22,590
Saldo inicial de suministros diversos y materias primas, nota 12	14,298	12,295
Costo de producción:		
Materias primas e insumos utilizados	63,550	94,244
Gastos de personal, nota 26(b)	32,091	38,695
Depreciación, nota 13(c)	21,155	26,979
Otros gastos de fabricación	36,006	34,051
Saldo final de productos terminados, nota 12	(23,203)	(33,029)
Saldo final de suministros diversos y materias primas, nota 12	(11,499)	(14,298)
	165,427	181,527



24. Gastos administrativos

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Gastos de personal, nota26(b)	6,324	7,123
Servicios prestados por terceros	5,184	3,092
Participación de utilidades	909	-
Cargas diversas de gestión	631	843
Depreciación, nota13(c)	352	599
Suministros	329	328
Tributos	78	146
Amortización, nota 14(c)	67	70
Otros	36	13
	13,910	12,214

Los servicios prestados por terceros corresponden principalmente a asesoría legal, servicios de transporte y mantenimiento de equipos de oficina.



25. Gastos de comercialización y distribución

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Gasto de aduanas	7,745	6,882
Comisiones de terceros	1,074	1,557
Gastos de personal, nota 26(b)	719	822
Otros	891	435
	10,429	9,696



26. Gastos de comercialización y distribución

A continuación se presenta la composición de los gastos de personal:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Remuneración de empleados	10,451	10,487
Participación de pesca y otros pagos a tripulantes	8,189	14,669
Remuneración de obreros	4,273	4,702
Seguridad, previsión social y otros	3,773	6,086
Gratificaciones	3,712	3,874
Participación de los trabajadores	2,587	-
Compensación por tiempo de servicios	2,396	2,870
Vacaciones	2,257	2,310
Otros	1,495	1,642
	39,134	46,640

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía y Subsidiaria contaron con 1,461 trabajadores (1,821 al 31 de diciembre de 2013).

(b) Los gastos de personal de los años 2014 y 2013 han sido distribuidos de la siguiente manera:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Costo de producción, nota 23	32,091	38,695
Gastos administrativos, nota 24	6,324	7,123
Gastos de comercialización y distribución, nota 25	719	822
	39,134	46,640



27. Otros ingresos y gastos

A continuación se presenta la composición de los rubros:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Ingresos		
Venta de petróleo	3,587	4,563
Extorno de contingencias tributarias, nota 18(c)	1,406	-
Enajenación de activos fijos	1,455	903
Devolución de decomisos	640	37
Ingresos por drawback	599	43
Reembolso de seguros	567	156
Venta de chatarra	207	73
Ingresos por alquiler	90	-
Recupero por desvalorización de inventarios	-	1,625
Otros	288	756
	8,839	8,156
Gastos		
Costo de enajenación de activos fijos, nota 13(d)	6,758	10,543
Costo de venta de petróleo	3,415	4,434
Castigo de inventarios deteriorados, nota 12(c)	1,001	144
Gastos no deducibles	815	37
Provisión de contingencias administrativas, nota 18(b)	757	7,449
Estimación para cuentas de cobranza dudosa, nota 11(c)	73	224
Movimiento de equipos en planta	45	1,593
Provisión de contingencias tributarias, nota 18(c)	-	5,426
Otros	1,548	498
	14,412	30,350



28. Costos financieros

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Intereses por operaciones de préstamos para capital de trabajo, nota 17(e)	5,534	6,948
Intereses por operaciones de arrendamientos y retro-arrendamientos financieros, nota 17(e)	3,140	2,581
Comisiones y gastos de financiamiento	1,432	1,985
Pérdida por instrumentos financieros derivados, nota 19	947	1,076
Intereses por contingencias tributarias, nota 18(c)	402	15,382
Intereses por préstamos bancarios a corto plazo, nota 15(c)	349	184
Impuesto a las transacciones financieras	46	43
	11,850	28,199



29. Transacciones con empresas relacionadas

(a) Durante los años 2014 y 2013, la Compañía ha efectuado las siguientes transacciones con empresas relacionadas:

	2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
Préstamos otorgados -		
Dixbane International Limited	420	1,483
Inmobiliaria Mianmar S.A.C.	131	-
Inmobiliaria Diamante S.A.C.	120	286
Otros	19	6

(b) Como consecuencia de éstas y otras transacciones menores, al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía mantenía los siguientes saldos con empresas relacionadas:



	2014		2013	
	CUENTAS POR COBRAR US\$(000)	CUENTAS POR PAGAR US\$(000)	CUENTAS POR COBRAR US\$(000)	CUENTAS POR PAGAR US\$(000)
Dixbane International Limited	1,864	-	1,483	-
Inmobiliaria Diamante S.A.C.	265	-	286	-
Inmobiliaria Luberna S.A.C.	-	976	-	-
Inmobiliaria Rpechs S.A.C.	-	506	-	-
Inmobiliaria Mianmar S.A.C.	-	339	-	-
Inmobiliaria Molerada S.A.C.	-	234	-	-
Otros	9	18	6	-
	2,138	2,073	1,775	-
Por vencimiento:				
Corriente	2,138	-	1,489	-
No corriente	-	2,073	-	-
	2,138	2,073	1,489	-

(c) Las transacciones realizadas con empresas relacionadas se han efectuado bajo condiciones normales de mercado. Los impuestos que estas transacciones generaron, así como las bases de cálculo para la determinación de éstos, son los usuales en la industria y se liquidan de acuerdo a normas tributarias vigentes. Estos saldos no generan intereses, ni cuentan con garantía alguna.

(d) Los gastos por participaciones, remuneraciones, y otros conceptos otorgados a los miembros del Directorio y la Gerencia clave de la Compañía por los años 2014 y 2013 ascendió a US\$2,230,000 y US\$2,300,000, respectivamente, y se encuentran incluidos en el rubro "Gastos de administración" del estado consolidado de resultados.



30. Situación tributaria

(a) La Compañía y Subsidiaria están sujetas al régimen tributario peruano. Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la tasa del impuesto a las ganancias es de 30 por ciento sobre la utilidad gravable, luego de deducir la participación de los trabajadores que se calcula con una tasa de 10 por ciento sobre la utilidad imponible.

A partir del ejercicio 2015, en atención a la Ley N°30296, la tasa del impuesto a las ganancias aplicable sobre la utilidad gravable, luego de deducir la participación de los trabajadores será la siguiente:

- ◆ Ejercicio 2015 y 2016: 28 por ciento.
- ◆ Ejercicio 2017 y 2018: 27 por ciento.
- ◆ Ejercicio 2019 en adelante: 26 por ciento.

Las personas jurídicas no domiciliadas en el Perú y las personas naturales están sujetas a la retención de un impuesto adicional de sobre los dividendos que perciban. Al respecto, en atención a la Ley N°30296, el impuesto adicional a los dividendos por las utilidades generadas será el siguiente:

- ◆ 4.1 por ciento por las utilidades generadas hasta el 31 de diciembre de 2014.
- ◆ Por las utilidades generadas a partir de 2015, cuya distribución se efectúen a partir de dicha fecha, serán las siguientes:
- ◆ 2015 y 2016: 6.8 por ciento.
- ◆ 2017 y 2018: 8.0 por ciento.
- ◆ 2019 en adelante: 9.3 por ciento.

(b) La Autoridad Tributaria tiene la facultad de fiscalizar y, de ser aplicable, corregir el Impuesto a las ganancias determinado por la Compañía y Subsidiaria durante los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración jurada de impuestos.

Los períodos abiertos a fiscalización por concepto de Impuesto a las ganancias e IGV de la Compañía comprenden los años 2011 en adelante.

Los períodos abiertos a fiscalización por concepto de Impuesto a las ganancias de la Subsidiaria comprenden los años 2010 a 2012 y 2014, y por IGV comprenden los años 2011 en adelante.

Por las empresas adquiridas y fusionadas por la Compañía en años anteriores, los siguientes conceptos están abiertos a fiscalización por parte de la Autoridad Tributaria:

- ◆ Las declaraciones juradas de Sociedad Atunera S.A.C. por concepto de Impuesto a las ganancias por los años 2010 a 2013 e IGV por los años 2011 a 2013.
- ◆ Las declaraciones juradas de Empresa Pesquera Puerto Rico S.A.C. por concepto de Impuesto a las ganancias por los años 2010 y 2011 e IGV por el año 2011.
- ◆ Las declaraciones juradas de Ochodos S.A.C. por concepto de Impuesto a las ganancias por los años 2010 y 2011.
- ◆ Las declaraciones juradas de Brastone Investments S.A.C. por concepto de Impuesto a las ganancias e IGV por el año 2013.



◆ Las declaraciones juradas de Arclight Investments S.A.C. por concepto de Impuesto a las ganancias e IGV por el año 2013.

Debido a las posibles interpretaciones que la Autoridad Tributaria puede dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar si producto de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos adicionales para la Compañía y Subsidiaria, por lo que cualquier mayor impuesto, intereses moratorios y sanciones que pudieran resultar de eventuales revisiones fiscales serían aplicados a los resultados del año en que éstos se determinen. Sin embargo, en opinión de la Gerencia y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos no sería significativa para los estados financieros consolidados de la Compañía y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

Para propósito de la determinación del Impuesto a las ganancias e Impuesto General a las Ventas, los precios de transferencia de las transacciones con sus empresas relacionadas y con empresas residentes en territorios o países de baja o nula imposición, deben estar sustentados con documentación e información sobre los métodos de valoración utilizados y los criterios considerados para su determinación. Con base en el análisis de las operaciones de la Compañía y Subsidiaria, la Gerencia y sus asesores legales opinan que, como consecuencia de la aplicación de estas normas, no surgirán contingencias de importancia para la Compañía y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

(c) En el año 2014, la Autoridad Tributaria inició el proceso de fiscalización de la declaración de Impuesto a las ganancias de la Compañía por el año 2010. Con el objetivo de acogerse a un beneficio tributario, en diciembre de 2014, la Compañía realizó un pago

anticipado por aproximadamente S/.5,306,000 (equivalente aproximadamente a US\$1,897,000).

En el año 2014, se inició la fiscalización de las declaraciones de Impuesto a las ganancias e IGV de la Subsidiaria por el año 2013.

El 15 de octubre de 2013, la Autoridad Tributaria emitió la Resolución del Tribunal Fiscal N°15658-1-2013, por la revisión del impuesto a las ganancias del ejercicio 2006 y el Impuesto General a las Ventas de los períodos 2006 y 2007, donde se le acotó un total de S/.68,232,000 (equivalente aproximadamente a US\$24,404,000), los cuales fueron provisionados en el año 2013. En julio de 2014 se realizó el pago final por S/.65,143,000 (equivalente aproximadamente a US\$22,998,000) y el saldo restante por S/.3,089,000 (equivalente aproximadamente a US\$1,406,000) fue extornado contra resultados del ejercicio. Al 31 de diciembre de 2014, esta resolución se encuentra en proceso de demanda contenciosa administrativa ante el Poder Judicial.

Asimismo, en el año 2013, la Compañía decidió provisionar procesos que se mantenían en apelación, relacionados a fiscalizaciones realizadas a las empresas fusionadas Consorcio Malla S.A., Pesquera Polar S.A. y Pesquera Lerici S.A., por un total de S/.14,386,000 (equivalente aproximadamente a US\$5,144,000). En diciembre de 2014 se realizó el pago final por S/.9,080,000 (equivalente aproximadamente a US\$3,247,000) y el saldo restante se compensó con el pago anticipado realizado por la fiscalización por la declaración de Impuesto a las ganancias por el año 2010.

(d) Durante el año 2013, la Compañía obtuvo pérdida tributaria ascendente a S/.713,000 (equivalente aproximadamente a US\$255,000).



Al 31 de diciembre de 2014, la pérdida tributaria arrastrable de la Compañía generada en el año 2013 ha sido compensada íntegramente contra el impuesto a las ganancias correspondiente al año 2014.

En el año 2014, la Subsidiaria obtuvo una utilidad tributaria ascendente a S/.4,249,000, equivalente aproximadamente a US\$1,421,000 (en el año 2013, una pérdida ascendente a S/.7,534,000, equivalente aproximadamente a US\$2,695,000). Debido a esto, al 31 de diciembre de 2014, la pérdida tributaria acumulada de la Subsidiaria ascendió a S/.15,013,000, equivalente aproximadamente a US\$5,757,000 (S/.19,262,000, equivalente aproximadamente a US\$7,178,000, al 31 de diciembre de 2013).

De acuerdo con lo establecido por la Ley del Impuesto a las ganancias y sus modificaciones, las entidades establecidas en el Perú tienen la facultad de optar entre uno de los dos métodos siguientes para el arrastre de sus pérdidas tributarias:

I La pérdida tributaria se podrá compensar con utilidades futuras año a año hasta su extinción final, aplicando hasta el 50 por ciento de su utilidad gravable.

II La pérdida tributaria podrá ser utilizada hasta cuatro años después de haberse generado.

La Gerencia de la Compañía y Subsidiaria han decidido optar por el método tributario en el cual podrá ser utilizada hasta cuatro años después de haberse generado. En ese sentido, la Gerencia ha decidido provisionar la totalidad del activo por impuesto a las ganancias diferido correspondiente a la pérdida tributaria arrastrable de la Subsidiaria, debido a que no tiene la certeza, más allá de cualquier duda razonable, de generar ganancias gravables suficientes para recuperar

la totalidad de la pérdida durante los próximos años. El monto de la pérdida tributaria arrastrable está sujeto al resultado de las revisiones indicadas en el párrafo (b) anterior.

(e) La Compañía cuenta con el beneficio a los exportadores por el Impuesto General a las Ventas relacionado con sus exportaciones. En este sentido, el saldo a favor materia de este beneficio que resulta de los pagos del referido impuesto en las operaciones de compra de la Compañía, puede ser compensado contra el impuesto resultante de sus ventas en el país, impuesto a las ganancias u otros tributos o solicitar su devolución mediante cheques no negociables.

Los saldos de Impuesto General a las Ventas por recuperar de la Compañía y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2014 y de 2013 ascienden aproximadamente a US\$5,883,000 y US\$11,786,000, respectivamente, y se presentan como parte del rubro "Crédito fiscal por IGV" del estado consolidado de situación financiera. Durante el año 2014, la Compañía ha recuperado aproximadamente US\$18,351,000 por este concepto (US\$3,729,000 durante el año 2013); los cuales fueron registrados con cargo al rubro "Efectivo y equivalentes de efectivo" y abono al rubro "Crédito fiscal por IGV" del estado consolidado de situación financiera.

La Compañía paga derechos arancelarios en sus importaciones, por lo que está habilitada a solicitar la recuperación del drawback en relación con las exportaciones de conservas y congelado que realizan. Los recuperos relacionados con esta operación son registrados como ingresos del período en el cual se realiza en el rubro "Otros ingresos" en el estado consolidado de resultados de la Compañía y Subsidiaria.



31. Compromisos y contingencias

(a) Compromisos financieros

Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía posee cartas fianzas a favor de terceros por aproximadamente S/. 1,100,000 y US\$572,000 (S/. 1,150,000 y US\$240,000 al 31 de diciembre de 2013) y garantías mobiliarias a favor de instituciones bancarias por aproximadamente US\$564,451,000 (US\$451,285,000 al 31 de diciembre de 2013), las cuales garantizan principalmente las obligaciones comerciales y financieras.

(b) Contingencia por demandas legales

En el curso normal de sus operaciones, la Compañía

y Subsidiaria han sido objeto de diversas acotaciones de índole tributaria, legal (laboral y administrativa) y regulatorio, las cuales se registran y divulgan de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, la Compañía ha registrado las provisiones necesarias. Asimismo, las contingencias posibles que no se han provisionado de acuerdo con normas contables ascienden aproximadamente a US\$1,500,000 al 31 de diciembre de 2014 (aproximadamente a US\$16,099,000 al 31 de



32. Objetivos y políticas de gestión de riesgos financieros

Los principales pasivos financieros de la Compañía y Subsidiaria, incluyen préstamos y cuentas por pagar comerciales y diversas. La Compañía y Subsidiaria cuentan con efectivo y cuentas por cobrar comerciales y diversas, los cuales surgen directamente de sus operaciones. La Compañía también realiza transacciones con instrumentos financieros derivados.

La Compañía y Subsidiaria se encuentran expuesta a los riesgos de mercado, riesgo de crédito y riesgo de liquidez.

El proceso independiente de control de riesgos no incluye riesgos de negocio como cambios en el medio ambiente, tecnología e industria. Estos son monitoreados a través del proceso de planificación estratégica de la Compañía y Subsidiaria.

Estructura de gestión de riesgos

La estructura de gestión de riesgos tiene como base el Directorio y la Gerencia de la Compañía y Subsidiaria, que son los responsables de identificar y controlar los riesgos en coordinación con otras áreas como se explica a continuación:

I Directorio

El Directorio es responsable del enfoque general para el manejo de riesgos. El Directorio proporciona los principios para el manejo de riesgos, así como las políticas elaboradas para áreas específicas, como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés, riesgo de crédito y el uso de instrumentos financieros derivados.

II Gerencia de Finanzas

La Gerencia de Finanzas es responsable de evaluar e identificar, de manera continua, las exposiciones a los

riesgos que afronta la Compañía y Subsidiaria. Asimismo, se encarga de elaborar y proponer las políticas y procedimientos para mejorar la administración de riesgos.

A través del área de tesorería, la Gerencia de Finanzas es responsable de administrar diariamente el flujo de fondos de la Compañía y Subsidiaria, tomando en cuenta las políticas, procedimientos y límites establecidos tanto por el Directorio y la Gerencia de la Compañía y Subsidiaria. Asimismo, gestiona la obtención de líneas de crédito con entidades financieras cuando es necesario.

Riesgo de crédito

El riesgo de crédito es el riesgo de que una contraparte no cumpla con sus obligaciones estipuladas en un instrumento financiero o contrato originando una pérdida. La Compañía y Subsidiaria están expuestas al riesgo de crédito por sus actividades operativas, principalmente por sus cuentas por cobrar, y por sus actividades financieras, incluyendo sus depósitos en bancos y transacciones con derivados y otros instrumentos financieros.

I Cuentas por cobrar comerciales y diversas, neto

En el caso de las cuentas por cobrar comerciales, éstas se generan principalmente por exportaciones; el riesgo crediticio es reducido mediante el uso de cartas de crédito, lo cual respalda la cobrabilidad de las operaciones. Las ventas de la Compañía son realizadas principalmente a clientes del exterior y, al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, cuenta con una cartera de aproximadamente 70 clientes. En el año 2014, los 10 clientes más importantes de la Compañía



representan aproximadamente el 75% de las ventas (85% en el año 2013). Por la naturaleza de los productos que la Compañía comercializa, la participación de los clientes en las ventas es variable; sin embargo, la mayoría de estas transacciones cuenta con cartas de crédito de bancos internacionales que garantizan el cobro de estas operaciones. Asimismo, la Compañía realiza una evaluación sobre las deudas cuya cobranza se estima como remota para determinar la estimación requerida por incobrabilidad.

Las cuentas por cobrar diversas corresponden a saldos pendientes de cobro por conceptos que no se encuentran relacionados con las actividades principales de operación de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, las cuentas por cobrar diversas corresponden principalmente a: anticipos otorgados a armadores pesqueros, a proveedores y préstamos al personal. En consecuencia, el riesgo de crédito de estas cuentas es moderado, por lo que la Gerencia de la Compañía realiza un seguimiento continuo de este riesgo y periódicamente evalúa aquellas deudas que evidencian un deterioro para determinar la estimación requerida por incobrabilidad.

En el caso de las cuentas por cobrar a empresas relacionadas, éstas se generan principalmente por préstamos otorgados para capital de trabajo. Por la naturaleza de estas cuentas, el riesgo crediticio es reducido, ya que se trata de empresas relacionadas cuyas deudas son cobradas y/o compensadas normalmente en el corto plazo.

II Instrumentos financieros y depósitos bancarios

El riesgo de crédito del saldo en bancos es administrado por la Gerencia de Finanzas de acuerdo con las políticas de la Compañía y Subsidiaria. Los límites de crédito de contraparte son revisados por la Gerencia y el Directorio. Los límites son establecidos para minimizar la concentración

de riesgo y, por consiguiente, mitigar pérdidas financieras provenientes de incumplimientos potenciales de la contraparte; para ello, la Compañía y Subsidiaria sólo operan con entidades bancarias de primer nivel.

La máxima exposición al riesgo de crédito por los componentes de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2014 y de 2013 proviene de los rubros efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar comerciales y diversas. La máxima exposición por instrumentos financieros derivados se indica en la nota 19 a los estados financieros consolidados.

Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de sufrir pérdidas en posiciones de balance derivadas de movimientos en los precios de mercado. Estos precios comprenden tres tipos de riesgo: (i) tipo de cambio, (ii) tasas de interés y (iii) precios de "commodities" y otros. Los instrumentos financieros de la Compañía y Subsidiaria están afectados por riesgos de tipo de cambio y de tasas de interés.

Los análisis de sensibilidad incluidos en las siguientes secciones se relacionan con la situación financiera de la Compañía y Subsidiaria al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

Estos análisis de sensibilidad se prepararon sobre el supuesto de que el monto de la deuda neta, la proporción de interés fijo al flotante, la deuda e instrumentos derivados, y la proporción de instrumentos financieros en moneda extranjera, permanecen constantes al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

I Riesgo de tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio es el riesgo que el valor razonable a los flujos de caja futuros de un instrumento financiero fluctúe por variaciones en los tipos de cambio. El Área de Finanzas es la responsable de identificar, medir, controlar e informar la exposición al riesgo



cambiario global de la Compañía. El riesgo cambiario surge cuando la Compañía y Subsidiaria presentan descalces entre sus posiciones activas, pasivas y fuera de balance en las distintas monedas en las que opera, que son principalmente dólares estadounidenses (moneda funcional) y nuevos soles.

La Gerencia monitorea este riesgo a través del análisis de las variables macro-económicas del país.

La posición corriente en moneda extranjera comprende los activos y pasivos que están expresados al tipo de cambio de la fecha del estado consolidado de situación financiera. Cualquier devaluación/revaluación de la moneda extranjera afectaría el estado consolidado de resultados.

Con la finalidad de eliminar o acotar el riesgo de tipo de cambio, la Compañía realiza operaciones con instrumentos financieros derivados designados como operaciones de cobertura, específicamente compra y/o venta futura (forward) de moneda extranjera, las mismas

que cubren el riesgo asociado a las partidas pasivas y/o activas, respectivamente. Adicionalmente, ha concertado una operación de permuta financiera (swap de monedas) a través de la cual recibe los flujos en nuevos soles requeridos para cumplir con la obligación financiera concertada en moneda extranjera e intercambia por dichos importes los flujos equivalentes en dólares estadounidenses (ver nota 19).

El siguiente cuadro muestra el análisis de sensibilidad de los nuevos soles (la única moneda distinta a la funcional en que la Compañía y Subsidiaria tienen una exposición significativa al 31 de diciembre de 2014 y de 2013), en sus activos y pasivos monetarios y sus flujos de caja estimados. El análisis determina el efecto de una variación razonablemente posible del tipo de cambio del nuevo sol, considerando las otras variables constantes en el estado consolidado de resultados antes del impuesto a las ganancias. Un monto negativo muestra una reducción potencial neta en el estado consolidado de resultados, mientras que un monto positivo refleja un incremento potencial neto.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	CAMBIO EN TASAS DE CAMBIO	EFECTO EN RESULTADOS ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	
		2014 US\$(000)	2013 US\$(000)
	%		
Devaluación -			
Nuevos soles	5	(152)	11
Nuevos soles	10	(303)	22
Revaluación -			
Nuevos soles	5	152	(11)
Nuevos soles	10	303	(22)



II Riesgo de tasa de interés

El riesgo de tasa de interés es el riesgo de que el valor razonable o flujos de caja futuros de un instrumento financiero fluctúen por cambios en las tasas de interés del mercado. La Compañía está expuesta al riesgo de cambios en las tasas de interés del mercado relacionados principalmente a las obligaciones financieras concertadas a tasas variables

La Compañía administra su riesgo de tasa de interés basados sobre la experiencia de la Gerencia,

balanceando las tasas de intereses activas y pasivas. Asimismo, cuando es necesario, la Compañía efectúa contratos de swaps de tasa de interés para intercambiar tasas de interés variables por tasas fijas. Dichos contratos de swap de tasa de interés son designados como coberturas de las deudas relacionadas, según lo indicado en la nota 19.

A continuación se presenta información acerca de los instrumentos financieros con tasas de interés fija y variable:

2014

	TASA VARIABLE US\$(000)	TASA FIJA US\$(000)	SIN INTERÉS US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Activos financieros				
Efectivo y equivalentes de efectivo	15,456	-	74	15,530
Cuentas por cobrar comerciales y diversas, neto	-	-	29,154	29,154
Pasivos financieros				
Préstamos bancarios a corto plazo	-	68,743	-	68,743
Cuentas por pagar comerciales y diversas	-	-	13,471	13,471
Obligaciones financieras a largo plazo	54,686	92,800	-	147,486

2013

	TASA VARIABLE US\$(000)	TASA FIJA US\$(000)	SIN INTERÉS US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Activos financieros				
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,354	966	253	4,573
Cuentas por cobrar comerciales y diversas, neto	-	-	36,612	36,612
Pasivos financieros				
Préstamos bancarios a corto plazo	-	53,605	-	53,605
Cuentas por pagar comerciales y diversas	-	-	25,736	25,736
Obligaciones financieras a largo plazo	52,316	117,120	-	169,436



Al 31 de diciembre de 2014 y de 2013, las únicas deudas con tasa de interés variable corresponden a cinco y cuatro operaciones, respectivamente, de arrendamiento y retro-arrendamiento financiero celebradas con bancos locales, las cuales están cubiertas por los swaps de tasa de interés suscritos por la Compañía desde el año 2012, ver nota 19. En consecuencia, la tasa de interés promedio de la deuda quedó en 5.62 por ciento para el año 2014 (5.58 por ciento para el año 2013).

Por lo indicado en el párrafo anterior, la Compañía no está expuesta a un riesgo significativo por la variación de las tasas de interés al 31 de diciembre de 2014 y de 2013.

Riesgo de liquidez

La liquidez se controla a través del calce de los vencimientos de sus activos y pasivos, de la obtención

de líneas de crédito y/o manteniendo los excedentes de liquidez como inversiones, lo cual les permite a la Compañía y Subsidiaria desarrollar sus actividades normalmente.

La administración del riesgo de liquidez implica mantener suficiente efectivo y disponibilidad de financiamiento, a través de una adecuada cantidad de fuentes de crédito y la capacidad de liquidar transacciones principalmente de endeudamiento. Al respecto, la Gerencia de la Compañía y Subsidiaria orientan sus esfuerzos a mantener fuentes de financiamiento a través de la disponibilidad de líneas de crédito; sin embargo, dichas líneas pueden ser canceladas por el banco unilateralmente. De acuerdo con información de los bancos, la Gerencia ha estimado que, al 31 de diciembre de 2014, las líneas de crédito no utilizadas ascienden a US\$171,463,000 (US\$150,940,000 al 31 de diciembre de 2013).



El siguiente cuadro muestra el vencimiento de las obligaciones contraídas por la Compañía y Subsidiaria a la fecha del estado consolidado de situación financiera y los importes a desembolsar a su vencimiento, en base a los pagos no descontados que se realizarán:

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	HASTA 1 MES US\$(000)	DE 1 A 3 MESES US\$(000)	DE 3 A 12 MESES US\$(000)	MAYOR A 12 MESES US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Préstamos bancarios a corto plazo	24,553	40,990	3,200	-	68,743
Cuentas por pagar comerciales y diversas	2,183	7,613	537	3,138	13,471
Obligaciones financieras a largo plazo:					
Amortización del capital	698	4,362	16,966	125,460	147,486
Flujo por pago de intereses	81	1,171	4,506	15,604	21,362
Instrumentos financieros derivados de cobertura	-	-	-	3,346	3,346
	27,515	54,136	25,209	147,548	254,408

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

	HASTA 1 MES US\$(000)	DE 1 A 3 MESES US\$(000)	DE 3 A 12 MESES US\$(000)	MAYOR A 12 MESES US\$(000)	TOTAL US\$(000)
Préstamos bancarios a corto plazo	-	5,758	47,847	-	53,605
Cuentas por pagar comerciales y diversas	4,643	2,721	18,372	-	25,736
Obligaciones financieras a largo plazo:					
Amortización del capital	886	7,467	26,358	134,725	169,436
Flujo por pago de intereses	58	1,972	5,562	13,690	21,282
Instrumentos financieros derivados de cobertura	-	-	-	1,127	1,127
	5,587	17,918	98,139	149,542	271,186



33. Valor razonable de los instrumentos financieros

La Compañía lleva a valor razonable sólo los instrumentos financieros derivados, según se explica en la nota 19; por lo que se consideran en el Nivel 2 de la jerarquía de valor razonable.

Los otros instrumentos financieros se llevan al costo amortizado y su valor razonable estimado para divulgarlo en esta nota, así como el nivel en la jerarquía de valor razonable se describe a continuación:

Nivel 1

- ◆ El efectivo y equivalentes de efectivo no representa un riesgo de crédito ni de tasa de interés significativo; por lo tanto, sus valores en libros se aproximan a su valor razonable.
- ◆ Las cuentas por cobrar comerciales y diversas, debido a que se encuentran netas de su estimación

por incobrabilidad y, principalmente, tienen vencimientos menores a tres meses; por lo tanto, la Gerencia ha considerado que su valor razonable no es significativamente diferente a su valor en libros.

- ◆ Las cuentas por pagar comerciales y diversas tienen vencimientos corrientes, la Gerencia estima que sus valores en libros se aproximan a su valor razonable.

Nivel 2

- ◆ Para los otros pasivos financieros se ha determinado sus valores razonables comparando las tasas de interés del mercado en el momento de su reconocimiento inicial con las tasas de mercado actuales relacionadas con instrumentos financieros similares. A continuación se presenta una comparación entre los valores en libros y los valores razonables de estos instrumentos financieros:

	2014		2013	
	VALOR EN LIBROS US\$(000)	VALOR RAZONABLE US\$(000)	VALOR EN LIBROS US\$(000)	VALOR RAZONABLE US\$(000)
Obligaciones financieras a largo plazo	147,486	117,965	169,436	102,376



Dirección: María Fernanda Awapara

Concepto y desarrollo gráfico: Milk Estudio

Edición: Manolo Bonilla

Diseño gráfico: Felipe Esparza

Diagramación: Claudia Rizo Patrón

Corrección de estilo: Juan Manuel Gauger.

Fotografía: Musuk Nolte, Ana Castañeda, Felipe Esparza y archivo fotográfico

Impresión: Forma e Imagen, de Billy Victor Odiaga

Primera edición: Octubre 2015

Tiraje: 300 ejemplares

PESQUERA DIAMANTE

Calle Amador Merino Reyna 307 - San Isidro

Lima - Perú

Tel: 513 2000

www.diamante.com.pe



PESQUERA  DIAMANTE

