

**INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DE LA COMPAÑIA EMPACADORA DEL PACIFICO S.A. (EDPACIF)**

En cumplimiento con las estipulaciones de los estatutos de la Compañía, pongo a su consideración el informe de las gestiones realizadas por esta Gerencia durante el año 2006, así como también el estado de la situación económica y financiera de EMPACADORA DEL PACIFICO S.A.

Comercio Exterior

(Expresado en millones)

Detalle	2006	2005	Incremento	%
Libras Exportadas	11.8	7.5	4.3	57
Export. Europa – Lib	7.4	4.6	2.8	60
Export. EEUU – Lib.	4.4	3.0	1.4	46

- Mejoramiento de las relaciones con los clientes de Europa, se realizaron Viajes y participamos en ferias. Pasamos de 4.6 millones a 7.4 millones de libras exportadas en el año 2006, esto es un aumento 60%, con mejores precios, permitiendo de igual forma pagar un mejor precio al proveedor.
- Orientación de los productos a crear un reconocimiento de marcas a nivel internacional, en base a la calidad, entrega oportuna y cumpliendo con los requerimientos de los clientes, generando una buena relación de confianza.
- Con relación a los gastos de exportaciones, uno de los más representativos es el costo de transporte de contenedores. A fines del año 2005 se compró un cabezal para transportar nuestros contenedores, gestión ésta, que ha dado buenos resultados, permitiendo generar un ahorro en este rubro, y una vez cancelado este vehículo queda como un activo para la compañía.



Inversiones

(Expresado en millones)

Detalle	Valor
Terrenos	30 mil
Cámara de Mantenimiento	75 mil
Construcción Bodegas	22 mil
Construcción túnel 4	54 mil
Tanque, gavetas ,carritos y otros	52 mil
Cielo área Clasificado, ingreso planta, contenedores, bandas	42 mil
Camioneta custodia, equip. Computación y comunicación	62 mil
Generador, balanzas, zunchadota, compresor, transformador	77 mil
Otros inversiones	38 mil
Total inversiones en activos fijos	452 mil

- Buen manejo en la negociación en la compra del camarón y un fortalecimiento en la confianza con los proveedores de la empacadora. EDPACIF cuenta con proveedores fijos. A nuestros proveedores le hemos conseguido buenos precios, buen trato, clasificación justa y se han implementado políticas de pago apropiadas.
- Mejoramiento de los procesos productivos a través de una mayor implementación de los manuales HACCP. Para ello se actualizaron los manuales y se envió al personal de calida a cursos de capacitación.
- Mejoramiento de la logística en la traída del camarón a la planta. Para ello se realizo: capacitación del personal, control en la distribución y utilización de hielo, insumos, gavetas y demás materiales de pesca.
- Para cubrir y mejorar la necesidad de congelamiento se construyo el túnel cuatro y se mejoro todo el sistema de congelamiento.



- Debido a las exigencias que cada vez son mayores por parte de los clientes especialmente de Europa, se ha trabajado en la calificación de la planta para poder exportar a Europa y EEUU a través del Plan Nacional de Control de Calidad realizado por INP. Para ello se realizaron fuertes gastos en el mejoramiento de la planta y en cumplir con todas las exigencias solicitadas en la auditorias realizadas; se realizaron inversiones que se detallan en el cuadro anterior.
- Para mejorar de la calidad de los procesos, en este año, se envió a Europa al Gerente de producción y la persona encargada de control de calidad, para actualizarse y capacitarse en las normas control de calidad exigidos por mercados europeos.
- Se han realizado auditorias internas para medir el rendimiento de la planta y disminución del desperdicio.

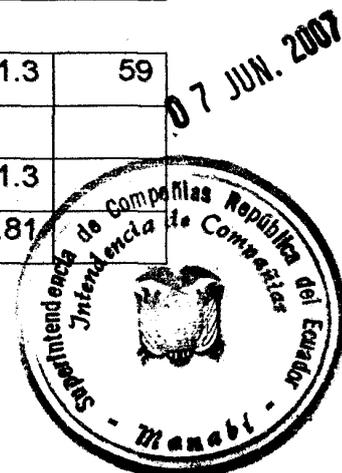
ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Situación Económica y Financiera

(Expresado en millones)

Detalle	2006	2005	Incremento	%
Ventas	20.0	14.4	5.6	39
Costos y Gasto	19.9	14.3	5.6	39
Utilidad antes Partic. Trab. E Impuestos	101.9 mil	66.0 mil	35.9 mil	54

Activos Corrientes	3.5	2.2	1.3	59
Pasivos Corrientes	1.6	1.6		
Capital de Trabajo	1.9	0.6	1.3	
Índice de Liquidez	2.16	1.35	.81	



- Se realizo el aumento de capital de \$ 54.000 a \$ 1'360.000, principalmente con la valoración de la planta y utilidades retenidas. El avalúo de terrenos, instalaciones, maquinaria y equipos lo realizo un perito calificado por la superintendencia de Compañías. El aumento de capital ha permitido reforzar el patrimonio de los accionistas, mejorando la estructura financiera de la empresa.
- Contratación de la Compañía PRIVANZA para la evaluación de las inversiones en pólizas de Seguros.
- Se realizaron inversiones en la compra de Equipos de computación y en el desarrollo de programas, para mejorar el proceso la información, emisión de informes y disminución de errores en el manejo de datos.
- Continuamos con la política de control de los gastos y la optimización de los recursos. Para ello hemos aumentado los volúmenes productivos pero con un crecimiento controlado del gasto y el seguimiento de la eficiente utilización de los recursos.
- Con respecto a los anticipos para la compra de camarón, se han mantenido las mismas políticas con las que se ha venido trabajando, esto es, entregar anticipos entre el 30% al 40% a aquellos proveedores que tengan camarón en la planta, el saldo se esta cancelando entre 8 a 10 días de terminado el aguaje. El riesgo en los anticipos para la compra de camarón es mínimo, en los cinco años de operación de la planta existe una cartera de \$20 mil dólares por recuperar.
- Las utilidades del 2005 después del pago a trabajadores, impuesto a la renta y la provisión de la reserva legal se ha invertido en la empresa al igual que las utilidades generadas anteriores.



Recursos Humanos

- Se contrato a la Firma Consultora en RRHH PROPESEL para la estructuración del departamento de personal. Los principales trabajos realizados por esta consultora son los siguientes: selección de un profesional para la dirección de esta área, diagnostico de la necesidades, revisión de la relación laboral obrero-patronal, revisión legal del personal y de los cumplimientos con el IESS inspectoria de trabajo, elaboración del organigrama estructural, manuales, políticas y procedimientos, análisis y evaluación de puestos. Se culminó el trabajo teórico y actualmente estamos en el proceso de implementación del trabajo realizado por la consultora.
- Estamos trabajando en la formación de jefes de áreas competentes técnicos y profesionales, los mismos que deberán tener una personalidad definida y liderazgo para manejar a los grupos de trabajo.
- Creación del dispensario medico en la Empresa.

Financiamiento

- Se ha iniciado la contratación de una línea de crédito por \$ 1.5 millones para mejorar nuestra nuestro capital de operación, con la CFN.
- El capital de trabajo además se encuentra financiada por la línea de crédito del Banco de Pichincha por \$ 500 mil dólares, utilidades y préstamos de accionistas.



Aporte Social

- Mejoramiento de la salubridad y estética del pueblo de Coaque.
- Conformación de la guardería infantil conjuntamente con el ORI.
- Colaboración para la instalación de un Puesto de Auxilio Inmediato.

OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL AÑO 2006

Inversiones

- Terminar la Construcción de la nueva cámara de mantenimiento.
- Mejorar el Tratamiento de aguas residuales
- Adquisición de un nuevo generador.
- Construcción de otra fábrica de hielo.
- Colocación de cielo raso para el resto de las áreas de la planta.
- Ampliación y perfeccionar los sistemas Informáticos.
- Continuar con la consultoría para el manejo del Dumping
- Compra de dos compresores.
- Construcción de dos trampas de líquidos.
- Compra de otro cabezal.
- Pavimentación de los patios y entrada a la planta.
- Construcción de viviendas para el personal.

Comercio Exterior

- Incrementar las ventas en un 30 % (principalmente camarón entero que genera un mayor margen de utilidad).
- Mejoramiento de las relaciones con los clientes de Europa y EEUU, para ello se realizarán Viajes y participación en ferias.
- Orientación del producto a cumplir con los requerimientos de nuestros clientes.
- Desarrollar nuevos productos
- Desarrollar nuevas tecnologías que hagan mas rentable el negocio



Producción

- Incremento del 30% en la producción.
- Mejoramiento continuo en los procesos productivos.
- Mejoramiento en la utilización de los manuales HACCP.
- Aprovechamiento de la capacidad instalada de la planta.
- Mayor organización de la logística en la traida del camarón a la planta.

Financiera

- Conseguir la línea de crédito con la CFN por \$1'500.000

Recursos humanos

- Implementar la seguridad industrial.
- Terminar con la implementación de las recomendaciones de PROPESEL

Costos y Otros

- Tecnificación del área de compras, y su comunicación con ventas,
- Análisis mensual de la utilidad costos y ventas por cliente y por contenedor.
- Control y disminución de gastos.
- Establecimiento de un presupuesto de gasto en relación con el volumen de ventas.
- Eliminar gastos no relacionados con la gestión de ventas o que no contribuyan en mejorar el volumen de ventas.
- Presupuestación y control de los gastos de mantenimiento.
- Estudio de tiempos y movimientos en planta para mejorar los procesos ahorrando tiempo y costos.

07 JUN. 2002.



- Compra de nuevo software contable y de producción para el mejoramiento del proceso de la información.

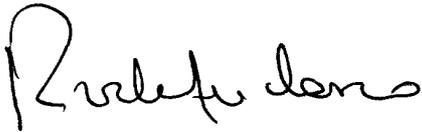
Aporte Social

- Contribuir con el desarrollo del pueblo de Coaque.

Espero haber cumplido con las expectativas de la Junta General de Accionistas.

Marzo 30 del 2007.

Ing. Rodrigo Vélez V.



GERENTE GENERAL

07 JUN. 2007

