

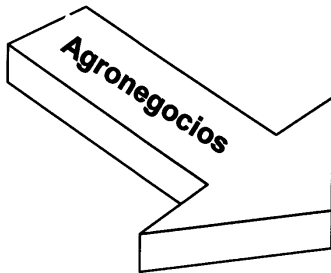
**Informe gerencial de gestión
IQF AGROINDUSTRIAL DEL ECUADOR.**

Quito, Enero del 2007

Con el respaldo de:  **PACIFIC**...

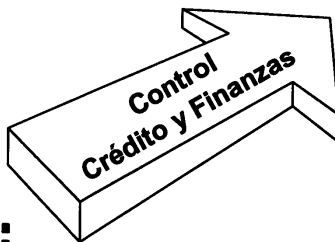
PACIFIC ■■■
• Advisor

IPM...



■■■
PACIFIC ■■■

Gestión Integral



■■■
GESTIGLOBE ■■■



■■■
PACIFIC ■■■
• Software

Con el respaldo de: ■■■
PACIFIC ■■■



Somos un equipo con experiencia en asesoría de la cadena de agronegocios, que ofrecemos resultados y beneficios con agilidad y confidencialidad.



Herramienta para análisis formulación, implementación y control de inteligencia de negocios y procesos.



Herramienta para soluciones financieras, presupuestos y valoración, para toma de decisiones.

Con el respaldo de: The logo for PACIFIC, consisting of the word "PACIFIC" in a bold, sans-serif font, preceded by four small squares arranged in a 2x2 grid.

COMO RECIBIMOS IQF

Valoración IQF.

Informe ejecutivo

Enero 12 2005.

Información confidencial de uso exclusivo para el cliente a quien va dirigido.

Antecedentes.

Presentamos la evaluación inicial que se realizó a la empresa a inicios de 2005, que resume la situación general a dicha fecha:

En su momento dijimos:

El presente documento se presenta como un alcance de la valoración del negocio en el cual se estableció un valor comercial contable y Financiero.

Se realiza este alcance en vista de que la empresa no tiene la información al día y no se podía tener un valor aproximado de cada uno de los rubros.

Hemos realizado un análisis a profundidad de los diferentes rubros a fin de que el Banco tenga la información correcta y pueda tomar decisiones definitivas.

Valoración Comercial.

Una vez realizado el avalúo de los diferentes equipos e infraestructura el valor comercial de los mismos es de USD 1'200.000

Este es el valor que se podría conseguir compradores. Es importante tomar en cuenta que los terrenos en donde se encuentran los equipos son de propiedad de Agromod por lo que en el caso de venta de los mismos se debería tomar en cuenta los costos de desmontaje y montaje. Por lo tanto el primer comprador de los equipos serían los mismos dueños de Agromod.

Valor Contable.

Una vez que se ha realizado el análisis de las diferentes cuenta contables se tiene una idea más clara de la realidad del negocio. Para efecto de un valor de liquidación de la empresa hemos cambiado el valor de los activos por el valor comercial a fin de establecer el valor contable.

ACTIVO CORRIENTE		
Bancos	\$	-22.231,00
Cuentas X Cobrar.	\$	241.761,00
Producto en procesos	\$	71.800,00
Inventario	\$	60.000,00
ACTIVO FIJO	\$	1.200.000,00
TOTAL ACTIVO	\$	1.551.330,00

Valor Contable.

Se ha tomado en cuenta el valor de los proveedores y de los bancos para establecer un valor de lo que el negocio debe actualmente.

Pasivo corriente.		
Proveedores inmediatos	\$	361.000,00
Proveedores de corto plazo	\$	705.000,00
Bancos IQF	\$	1.610.000,00
Bancos terceros	\$	405.000,00
Total pasivos	\$	3.081.000,00

PATRIMONIO	\$	-1.529.670,00
-------------------	-----------	----------------------

El negocio se encuentra técnicamente en causa de disolución.

Valor Financiero.

Tomando en cuenta el Financiamiento de la empresa y de acuerdo a sus flujos el valor presente de los flujos del negocio en marcha es de USD – 2'878.117.
Lo cual representa que si no se realiza un aporte de capital el negocio en marcha en las condiciones actuales no es interesante

Recomendaciones.

Al realizar una sensibilidad del negocio sin la carga financiera de capital e intereses con una producción de 35 FCL el valor presente neto a un descuento del 8% con una inversión de 1'400.000 dólares es de 3'195.176, lo cual representa una utilidad del 76% sobre la inversión.

Recomendamos al Banco.

Establecer un plan de capitalización del negocio.

Cambiar la dirección administrativa actual.

Realizar un seguimiento permanente del cumplimiento de objetivos.

Realizar un seguimiento permanente de la utilización de la liquidez de la empresa.

Pacific Advisor.

COMO ENTREGAMOS

Con el respaldo de:  PACIFIC 

Finanzas y Contabilidad.

- IQF está al día en todas sus obligaciones tributarias. Recibimos la empresa con importantes retrasos en SRI y Aduanas. Teníamos una coactiva del SRI por 64 mil dólares y tuvimos que pagar multas por más de 15,000 en aduanas por internaciones temporales mal manejadas por Padecosa y no controladas por IQF.
- Durante estos dos años hemos recuperado IVA por USD 80,833. Se perdió la posibilidad de recuperar IVA 2004 por aprox. 80 mil. y están ingresados 17,792
- Contamos con balances reales mensualmente.
- La prestaciones con el IESS están al día.
- Se ha capacitado al personal en la gestión contable.
- No hay retrasos con Aduanas.

Área de entrega Estado de resultados.

- A noviembre el desempeño es el siguiente:

• Utilidad (perdida) neta	USD	(355,666)
• Más comisiones pagadas por ventas	USD	132,088
• Más dep. y amort. Gto. Directo	USD	143,146
• Más dep. y amort. Operacionales	USD	113,870
• Más pagos a bancos (i + K)	USD	130,802
• Más inversiones en 2006 (70%)	USD	75,663

Resultado neto real 2006	USD	239,903
--------------------------	-----	---------

Resultado con pago Vtas	USD	132,088
-------------------------	-----	---------

Resultado operativo	USD	107,815
---------------------	-----	---------

Con el respaldo de:



Áreas de entrega

Estado de resultados.

- Como evento subsiguiente la nueva administración a autorizado la baja de ciertos rubros que afectan sensiblemente resultados, generando una pérdida de 676,805. Ninguno de estos valores son imputables a la administración de Pacific Advisor S.A.
- La suma total de estos ajustes, según reporte de contabilidad Sra. Gladys Vinueza alcanzan la suma de USD 285,909.

Imagen corporativa.

- Se recupero el prestigio de la empresa frente a al mercado de proveedores.
- Esta mejora ha reducido de manera muy importante la exigencia de los proveedores de entregar cheques post fechados. Hoy tenemos entregados USD 78 mil, en claro contraste con los más de 289 mil con que recibimos más 250 mil en cheques girados pero no entregados (retraso urgente).
- Se mejoro la fidelización de entregas de los proveedores agrícolas.
- Fuimos activos integrantes de APROFEL. Se recupero el respeto con el gremio.
- El apoyo a proyectos de carácter comunitario será clave en el incorporación de productos de alto margen a portafolio de IQF. Esto ha valido reconocimientos internacionales.
- La imagen de la planta ante los compradores es mucho mejor y se refleja en menos numero de reclamos.
 - “Esta no parece la planta que conocí hace 4 años (jefe de aseguramiento de la calidad de Superior Foods)
 - Fuimos felicitados por Bertil Andersen, cliente que nunca antes se expresó de esta manera.
 - Recuperamos la posibilidad de exportar a Food Net Inglaterra.

Recursos Humanos.

Hace 6 meses emprendimos un proceso de mejora de recursos humanos. Está diseñado un proceso de implementación de un modelo de gestión del recurso humano.

- Se reestructuró el Dto. de recursos humanos.
- Se estandarizaron remuneraciones por cargo y responsabilidad
- Arrancamos con un proceso de calificación de desempeño.
- Se elaboró el manual de funciones y atribuciones del staff y supervisores.
- Se regularizó la contratación de personal. Todo el personal está contratado bajo normas legales, aún los de trabajo temporal.

Producción.

- Se mejoraron los rendimientos de materia prima en planta.
- Se introdujo, a un alto costo de aprendizaje, la producción con count para Japón. Se reevaluó el proceso y logramos recuperar importante diferencia de precio.
- Estamos intentando producir Kosher a precios muy atractivos. Cliente logrado por Pacific Advisor.
- Se incrementé el área sembrada, pasando de un irregular número que variaba de 650 a 720 mil plantas. Hoy sembramos 920 a 950 plantas por semana.
- Las importante inversión en la planta, produjo una importante disminución el las paras por maquinaria.

ABASTECIMIENTO.

La empresa carecía de un área de compras, esta se realizaban por producción de manera desordenada, que luego afectaba precio, altos stocks y desorden financiero.

- Se estructuró el dto. de abastecimientos, que logro importantes reducciones de precio.
- Se realizaron negociaciones conjuntas con Provefrut y Ecofroz para optimizar pedidos y precios.
- Se logró un mejor sistema de control de inventarios, optimizando el uso de liquidez.
- En coordinación con otras plantas se unificaron algunos empaques mejorando el rendimiento de kilos despachados por FCL.
- Gracias a esta gestión, bajamos los precios de materiales de empaque.

Agrícola.

- Siembras. Se incorporaron 3 nuevos agricultores con 200,000 plantas semanales de siembra
- Se experimento con Brocoletto y coliflor para Japón.
- Estamos en proceso de cultivos para kosher, de lograrse el despacho de este producto, los márgenes serán muy interesantes.
- Se participó en la evaluación y prevención de la proliferación de Plasmodiophora, enfermedad con un alto potencial de afectación. Nuestros cultivos no están afectados.
- Se requiere fortalecer esta área para mejorar el soporte y control de los agricultores.

Infraestructura Inversiones

- Se ejecutaron inversiones requeridas para AIB.
- Se cambio el techo en área de empaque y se está cambiando en área de proceso.
- Se cambio la banda de IQF 2.
- Se cambio la cinta del blansher y de clasificadora.
- Cerramos el área de recepción de materia prima.
- Se invirtió en más que duplicar la existencia de bins y gavetas.
- Se compro un nuevo vehículo para dto. Agrícola.
- Muchas mejoras menores.

Certificaciones y reconocimientos.

- En junio 6 de 2006 logramos la certificación AIB con calificación Excelente y a apenas a 5 puntos de la calificación superior.
- Se actualizó todo el sistema HACCP
- Hemos instaurado algunos ajustes tendientes a la certificación BASC antinarcóticos.
- Fomentamos la siembra con pequeños agricultores de las provincias del norte. Esto valió el reconocimiento de la embajada de los Estados Unidos de Norteamérica.

Aspectos legales.

- Se concluyó el incremento de capital, mediante compensación de acreencias de deudas de accionistas.
- No hay litigios de personal pendientes.
- Todo el personal está tercerizado. Aún así están contratados cubriendo todos los aspectos que manda la ley.
- Se firmaron contratos con nuevos agricultores.
- No se ha presentado ningún litigio en contra de la empresa en estos 2 años de nuestra administración.

Aspectos comerciales.

- La gestión comercial ha estado y está a cargo de Padecosa.
- Según Padecosa, la certificación AIB era clave para subir precios. Desde su obtención hace 6 meses no ha habido mejora.
- Los precios no reflejan un incremento durante estos dos últimos años.
- No se han concretado nuevos clientes de mayor margen. Recién en este enero se retoma con Findus, cliente a través de SF.
- Pacific Advisor concreto negociaciones con Kosher.
- En ventas locales se negocio una comisión mínima de 1% para Padecosa, aún cuando ellos no intervengas. Antes debía pagárseles el mismo 3%.
- Los precios ni siquiera han compensado inflación.
- Padecosa no ha participado en ferias. A través de aprofel se firmó compromiso para participar en la Anuga y Sial 2007 y 2008

A modo de comentario final podemos decir que si bien aún quedan varios aspectos a mejorar, la situación operacional de la empresa está en mucho mejor situación que la recibida hacia inicios del 2005

La empresa se ha manejado con completa pulcritud y respeto de los recursos de la misma. La administración de Pacific Advisor privilegia la buena marcha aún por encima de sus derechos como administrador.