

10750

INFORME 2006

El 2006 fue un año sui generis. Como había mencionado en el informe del 2005, se vaticinaba un buen primer trimestre para el 2006, en efecto los primeros tres meses fueron particularmente buenos cuando normalmente la demanda de pollos y/o huevos suele ser baja. Tanto así que nuestras ventas en unidades de pollitos en el primer trimestre del 2006 vs. el mismo periodo del 2005 se incrementa en un 89%.

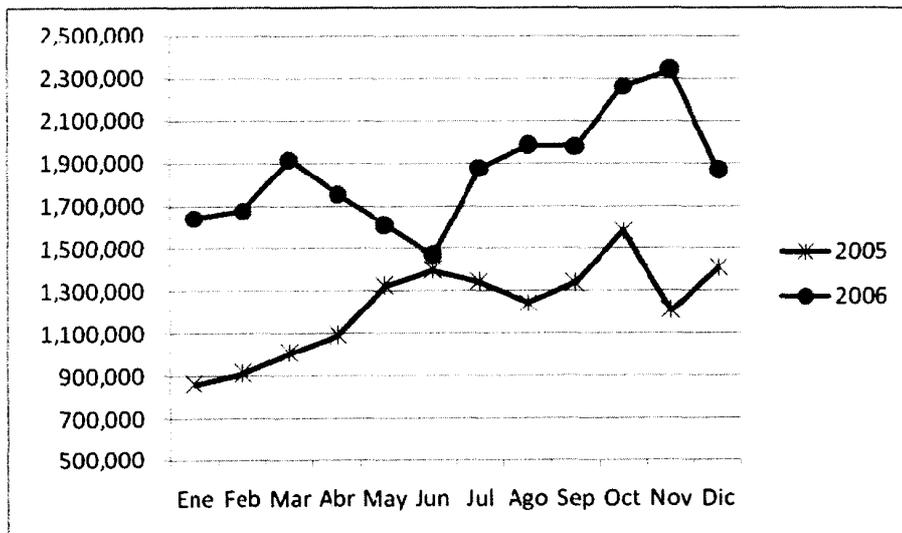
Durante febrero se toma la decisión, en vista de lo que sucedía, de incrementar la capacidad de la planta de incubación una vez más. Este incremento sería similar al incremento de Septiembre del 2005, es decir incrementar la capacidad en aproximadamente 6 millones y medio de pollitos anualmente. Ampliación que estaba prevista empiece a funcionar en mayo, pero por problemas de despacho y demoras la ampliación inicio sus operaciones en Julio.

	2003	2004	2005	2006
Ventas Brutas	6.383	8.955	10.005	12.416
Pollitos Vendidos	10.699	12.000	14.686	22.349

Como se puede observar en el cuadro, el incremento en ventas es del 24% mientras que el incremento en número de pollos es del 52% en datos del 2005 vs. el 2006.

Dependiendo de la fuente, el mercado; pollo listo para el consumo, tiene un descenso en marzo o abril, las razones principalmente esgrimidas son la sobreproducción de pollo. Es mi criterio que la caída no obedece a esta razón sino a una escasez de liquidez dada por probablemente los pagos a tarjetas de crédito u otras opciones disponibles que obligan al consumidor a iniciar la cancelación o pago de las primeras letras o cuotas de las compras realizadas durante diciembre (navidad) del 2005.

En el siguiente grafico, se puede observar las ventas mensuales del pollito bebe.



Esta caída de la demanda poco a poco se va incrementando hasta que en junio topa fondo y desde julio en adelante esta empieza a crecer constantemente. Sin embargo a pesar de que junio fue el mes mas bajo de ventas en pollitos bebe, este mes comparado con las ventas del 2005 seria el segundo mejor mes superado únicamente por Octubre del mismo año.

La ganancia de participación en el mercado e incremento de ventas se incrementan de tal manera que a pesar de haber realizado ampliaciones no podemos satisfacer la demanda por principalmente las siguientes razones:

1. Fuerte demanda de nuestro producto tanto en pollo bb (principalmente) así como en huevo.
2. El cambio de raza a una de mucho mayor demanda pero más baja producción, lo que hace que nuestra oferta de huevo fértil caiga en algo más de un 10%, aproximadamente 4 millones de huevos.
3. Algo de problemas sanitarios y manejo que inciden en la postura así como en la eclosión.

Para satisfacer nuestra demanda debimos importar huevo durante varios meses del 2006.

Nuestro objetivo en los últimos años a sido el de agregar valor al huevo fértil, es decir incubándolo. El crecimiento de ventas de pollito bb, en unidades entre el 2005 y el 2006 supera el 50%. Así mismo nuestras ventas de huevo fértil, en unidades, pasan de cerca de 14'300 mil a 8'800 mil. Nuestras ventas brutas tomando en consideración estos dos rubros pasan de 10.005 mil a 12'416 mil. Este incremento en ventas se ve dado principalmente por la venta de pollo bb. en detrimento del huevo fértil, sin embargo hay que mencionar que durante el último trimestre el pollito sufrió un incremento de precio de cerca del 5%.

En definitiva el 2006 fue un buen año. Crecimos, ganamos mercado, conseguimos nuevos clientes, nuestra dependencia en ellos se democratizo mas y con las nuevas maquinas nuestra demanda de huevo ahora superara nuestra oferta en algunos periodos del año, lo que nos lleva a plantearnos nuevos retos para los próximos años.

Nuestra producción de huevos fértiles no es suficiente, así mismo nuestra capacidad de incubación esta literalmente copada, y si bien debemos mejorar en varios aspectos y parámetros zootécnicos, no es menos cierto que debemos decidir sobre el futuro.

Durante el 2007 enfocaremos gran parte de nuestros esfuerzos en mejorar todos los aspectos de manejo a lo largo de galpones y plantas de incubación para mejorar nuestros parámetros de productividad.

El crecimiento del negocio en el país desafortunadamente no depende de la capacidad de la gente que hace empresa, este depende mucho de la falta de políticas y coherencia del sector público. Cada cambio de ministro o funcionarios en general significa una especie de retroceso. El paternalismo, y la salvaguardia de un sector; el agricultor, en detrimento

de la industria hace que cada vez se haga más y más difícil conseguir materia prima por ejemplo. También las políticas hacen que nos vayamos poco a poco convirtiendo en menos y menos competitivos frente a nuestros vecinos. La competencia es cada vez más desleal, así por ejemplo que los peruanos no requieren de permisos de importación de maíz o soya. No hay altos costos causados por absorciones de cosechas. Si el problema parase ahí tal vez podríamos seguir siendo competitivos pero adicionalmente tenemos puertos más caros e ineficientes, compras de materia prima en momentos y montos no adecuados, garantías de absorción y mermas altas entre otros que hacen que nuestros costos, sin mencionar aranceles hacen que no podamos producir más eficientemente que ellos.

En vista de esto se están analizando otras alternativas que nos permitan continuar comercializando nuestros productos de una manera eficiente, sin descartar las tradicionales.

Cualquier crecimiento de granjas que se haga durante el 2007 se vera reflejado en el 2008.

A mi criterio deberíamos incorporar 2 nuevas granjas con una capacidad de unas 30 a 40 mil aves cada una. Estas granjas nos permitirán tener una producción más estable a lo largo del año, así como recuperar algo de la producción perdida por el cambio de raza.

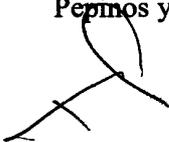
Históricamente la demanda de octubre ha sido 60% más que la de enero, o casi el 40% de incremento durante los últimos dos años. Durante octubre del 2006 nuestra ocupación de las plantas estuvo sobre el 90%. En virtud de esto quiere decir que para octubre del 2007 no podremos satisfacer la demanda en vista que ya estamos copados, lo que quiere decir que requerimos ampliar nuestras instalaciones y cubrir esa demanda con huevo importado hasta que estas hipotéticas nuevas granjas inicien operaciones.

Mi sugerencia sobre una nueva ampliación de la planta de incubación, si esta se diera, es la de hacerla en otro lado, como por ejemplo Santo Domingo. Esto nos ayudaría a:

1. Reducir costos de fletes, al no bajar huevo hasta Guayaquil para subir pollo a la sierra.
2. Separar operaciones para no tener todos los huevos en la misma canasta como se dice vulgarmente, esto en caso de un problema de índole sanitario.
3. Construir una planta que tenga la capacidad física de duplicarse, en vista de que hemos venido creciendo prácticamente todos los años desde que iniciamos nuestras propias plantas de incubación.

Por último, mi sugerencia en cuanto a las utilidades, las mismas que suman USD 613,146.39 es la de repartir entre los socios el monto de USD 183,146.39 y la de asentar el saldo en aportes para futuras capitalizaciones.

Debo agradecer la colaboración de todo el personal y particularmente a Martha de Pepinos y Elías Maica por su invaluable apoyo.



Incubadora Anhalzer cumple con todas las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the left.