

# INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA HERDIPE COMPAÑÍA LIMITADA

Quito, 20 de marzo del 2.007

Señores  
**SOCIOS HERDIPE CIA. LTDA.**  
Presente.-

## De mi consideración:

Mario Díaz Peñaherrera, en calidad de Gerente General y Representante Legal de HERDIPE CÍA. LTDA., presento el informe de labores del año 2.006, así como también las perspectivas para el 2007.

## 1.- ANALISIS DEL SECTOR AVICOLA

La situación que vive el sector avícola nacional nos lleva a reflexionar sobre el futuro de este importante aparato productivo. Uno de los aspectos críticos que inciden en la competitividad de la avicultura, es sin duda el comportamiento de los precios de las materias primas básicas, como son el maíz amarillo y la pasta de soya, que se utilizan en la formulación de balanceados. Durante la segunda semana del presente mes, el Consejo Consultivo se reunió en Guayaquil, y aunque los industriales no estuvieron de acuerdo, se fijó el precio de \$ 10,2 el quintal de maíz. El estímulo a nivel mundial para incrementar la producción de Biocombustibles podrían generar competencia por la materia prima. Esperamos que no se dejen de nutrir a los seres humanos para empezar a nutrir a los vehículos.

Los compromisos bilaterales y multilaterales (**TLC**) que viene adquiriendo el país en el proceso de desgravación arancelaria, obligan la innovación permanente de la industria local, a fin de que en el futuro puedan competir en condiciones adecuadas de volumen, calidad y precios, en el mercado doméstico e internacional. En este contexto, los temas de rendimientos, financiamiento, precios, aranceles, importaciones, fortalecimiento gremial etc. cobran una nueva dimensión, pasan de ser elementos de conflicto a variables de concertación, los mismos que necesariamente tienen que ser analizados en conjunto, con la participación de todos los actores involucrados.

Finalmente la gestión realizada por organismos como el SESA-CONAVE ha permitido contar con bases de datos reales sobre las granjas avícolas en el país. Este censo es de mucha utilidad para mejorar las prácticas avícolas y diseñar planes de prevención y erradicación de enfermedades que afectan a nuestro sector, tal es el caso de la influenza aviar.

## 2.- DIAGNOSTICO DE LA SITUACION DE LA EMPRESA

### A.- VENTAS O INGRESOS:

Al cierre de nuestro tercer año productivo se registraron ventas por \$ 4'192.035. Proporcionalmente las ventas se desglosan de la siguiente manera:

69% - Pollo procesado

2% - Balanceado

4% - Menudencias

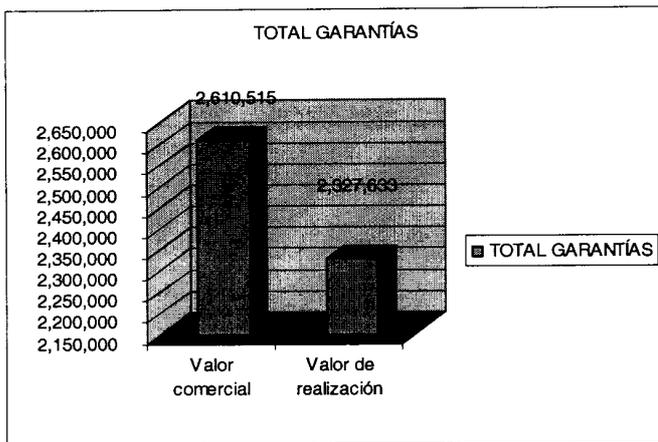
21% - Pollo en pie

2% - Cerdos

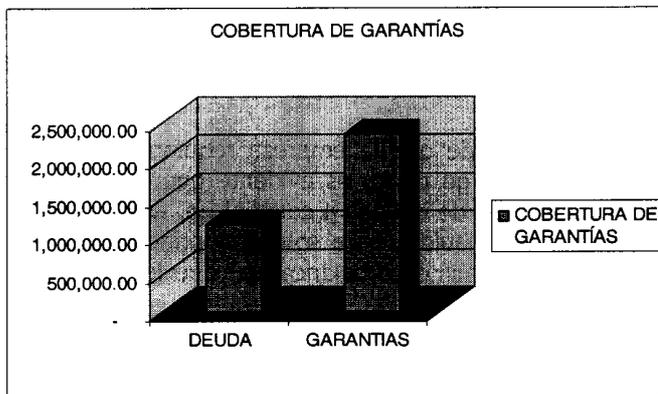
2% - Presas seleccionadas

Su rápido crecimiento desde el 2004 al 2006 obedece al aprovechamiento de sus capacidades técnicas y gerenciales así como una estructura administrativa y técnica que garantiza el cuidado y calidad de sus productos.

La empresa apunta a una diversificación en el sector de alimentos, debido a ello incursionó en la crianza de cerdos en el 2006, como un complemento para aprovechar la infraestructura y canales de venta existentes, lo que le permite ser competitivo en el medio.



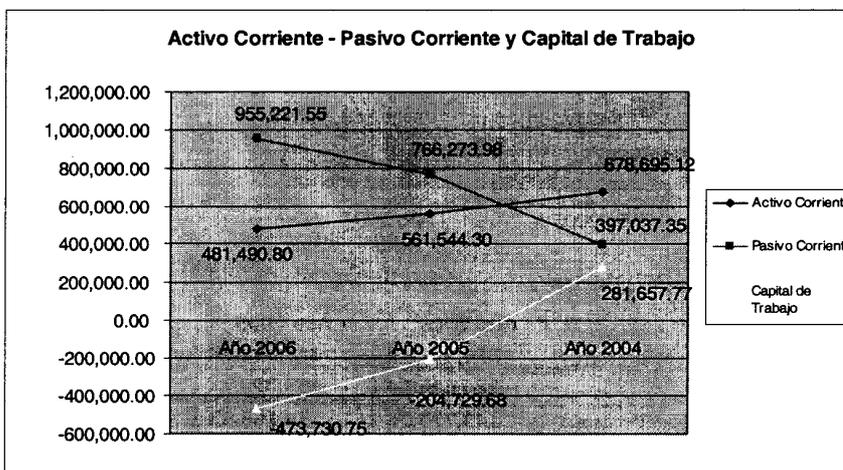
Las garantías hipotecarias que amparan el endeudamiento de la empresa están valoradas en 2'327.633 dólares de acuerdo a los avalúos de realización realizados por las entidades crediticias.



	DEUDA	GARANTIAS REALIZACIÓN	%
COBERTURA DE GARANTÍAS	1,136,646.55	2,327,633	204.78%

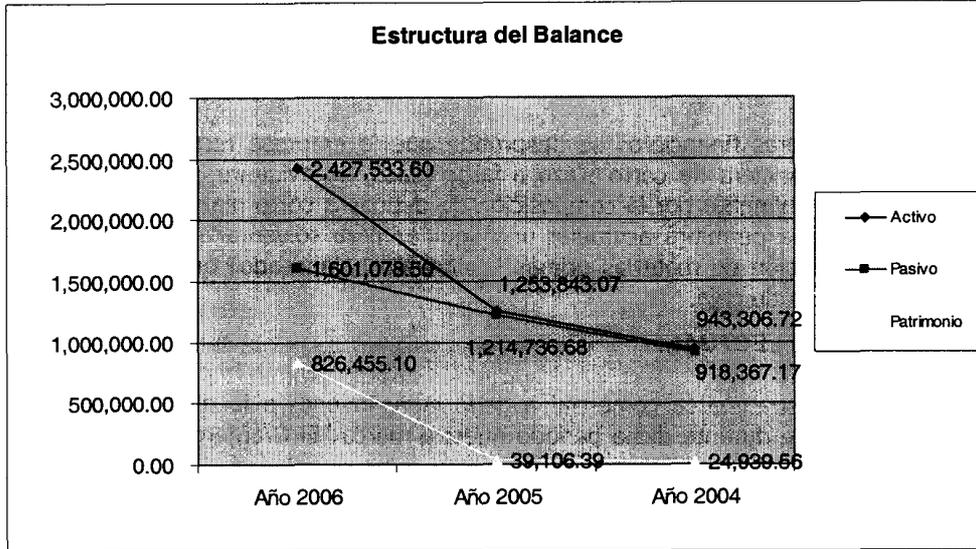
Las garantías tienen una cobertura sobre el monto de endeudamiento incluyendo intereses al 15 de abril del 2007 sobre el 200%, por lo que sobrepasa lo estipulado por las entidades de control 140%.

**C.- LIQUIDEZ:**



La evolución de la utilidad nos demuestra la rentabilidad de la actividad que a los tres años arroja una cantidad aceptable que se espera incrementar para el 2007, mediante un programa de reducción de costos, eficiencia en la comercialización, mejor composición de precio promedio, obteniendo una adecuada estructura financiera.

**E.- FUENTES Y USOS DE FONDOS:**



	Año 2006	Año 2005	Año 2004
<b>Activo</b>	<b>2,427,533.60</b>	<b>1,253,843.07</b>	<b>943,306.72</b>
<b>Pasivo</b>	<b>1,601,078.50</b>	<b>1,214,736.68</b>	<b>918,367.17</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>826,455.10</b>	<b>39,106.39</b>	<b>24,939.56</b>

La composición de la estructura del balance en lo que se refiere a Patrimonio, a simple vista denota un agresivo endeudamiento inicial, esto obedece a que la empresa al inicio de sus operaciones fue concebida de manera familiar con créditos individuales a corto plazo a nombre de la familia Díaz; sin que en estos Balances se contemple los activos fijos empleados en la empresa. A partir del 2006 estos se reflejan en los aportes de los socios a la compañía.

**PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS SOBRE ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS**

<i>Período</i>	<i>2,006</i>	<i>2,005</i>	<i>2,004</i>
<b>Composición de activos</b>			
Activo corriente/activos totales	19.8%	44.8%	71.9%
Activo fijo/activos totales	77.5%	55.2%	26.1%
<b>Apalancamiento</b>			
Pasivos totales/activos totales	66.0%	96.9%	97.4%
Pasivos corrientes/activos totales	39.3%	61.1%	42.1%
Patrimonio/activos totales	34.0%	3.1%	2.6%
<b>Composición de costos y gastos</b>			
Costos ventas y producción/costos y gastos totales	83.3%	91.0%	91.9%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	5.9%	2.4%	2.4%

MERCADO: (depender menos de mayoristas)

- Incremento del precio promedio de venta en \$ 0.08/Kg.
- Creación del centro de distribución SUR – NORTE (Mejor distribución, presencia y frecuencia en abastecimiento directo a consumidor final).
- Diversificación con autoservicios, cadenas de hoteles y restaurantes.

FINANCIERAS:

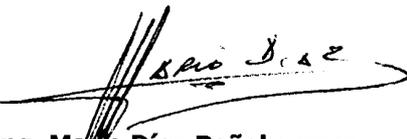
- Consolidación de créditos a 5 años plazo con pagos mensuales.
- Formación de Capital de trabajo inicial para inventario materia prima (hasta llegar a cubrir 2 meses de stock)
- Bajar incidencia de integrados (formar colchón financiero para cancelar capitalizaciones).
- Formar una masa de garantías que permita mejorar condiciones de crédito, utilizando otros productos financieros.

ESTRATEGIAS 2007

- Crecimiento y tecnificación planificada: acorde al crecimiento del mercado.
- Diversificación de productos: embutidos – harina aviar – cortes seleccionadas de cerdo.
- Apertura de nuevos mercados: canales de distribución en cantones y provincias cercanas.

Esperamos contar con la colaboración y la confianza de los socios en las nuevas iniciativas de HERDIPE.

Atentamente,



Ing. Mario Díaz Peñaherrera  
GERENTE GENERAL  
HERDIPE CIA. LTDA.

