

**INFORME PARA LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE AVESCA  
AVICOLA ECUATORIANA C.A  
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011**

Señores Accionistas:

Cumpliendo con la obligación legal y estatutaria, pongo a consideración el siguiente informe correspondiente a la gestión realizada por la administración de la Compañía durante el ejercicio del año 2011.

**1. ENTORNO POLITICO ECONOMICO DEL PAIS.**

El Gobierno incrementó considerablemente, el gasto social, público y la inversión en infraestructura vial. Existió una constante modificación de la legislación tributaria, arancelaria y laboral que dificultó en muchos casos el crecimiento de las actividades económicas de muchos segmentos, no dando estabilidad al aparato productivo.

Fueron constantes las confrontaciones con la prensa y los diferentes medios de comunicación, al igual que con algunos sectores productivos, factores que generaron inseguridad política y jurídica, incrementando la incertidumbre.

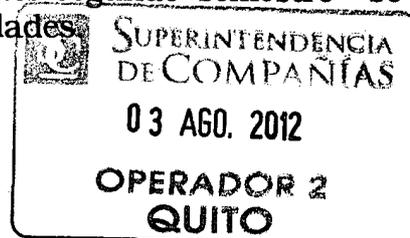
La Inflación ha tenido un aumento constante pasando de 3.17% al 5.53% a finales de año, índice superior al proyectado por el gobierno, siendo los productos con mayor incremento en los precios los alimentos y bebidas agudizándose el problema por el fuerte período invernal que azotó el país.

De acuerdo a las cifras del Banco Central la economía ecuatoriana continúa al alza, debido básicamente al mejoramiento de la actividad no petrolera, siendo el sector de la construcción y de servicios los de mejor desarrollo.

Fue importante la liquidez que manejó el sistema bancario-financiero del país a lo largo del año.

**2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS, PRODUCCION Y VENTAS**

Si bien no cumplimos el presupuesto para el año 2011, el incremento de las ventas del 5,30% lo considero muy importante sobre todo porque los 4 primeros meses del año fueron muy malos para la industria avícola, con precios muy bajos tanto del pollo como del huevo, lo que hizo que trabajemos a pérdida en esos meses. A partir del segundo semestre se mejoraron las cosas y terminamos el año con utilidades.



## 2.1 HUEVOS Y POLLOS BROILER

Hemos tenido un importante crecimiento en esta línea del negocio con casi el 16% de incremento con relación al 2010 y que pese a ese incremento tuvimos la necesidad de mantener un nivel importante de importación de huevos fértiles para suplir la demanda de nuestros productos.

Para suplir la falta de producción propia, hemos planificado un crecimiento de la granja Atahualpa para el año 2012 y hemos entablado buenos contactos con proveedores de huevo fértil, tanto de Perú como de Colombia

### HUEVOS

AÑO	2008	2009	2010	2011	Variación
PRODUCCION	25.818	22.315	23.271	26.922	+ 15.69%
INCUBACION	22.850	19.540	21.825	24.800	+13.63%
%	89%	87.57%	93.78%	92.12	-1.80%
PRECIO	0.247	0.263	0.286	0.295	+ 3.14

### POLLOS

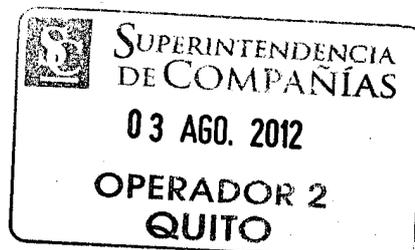
AÑO	2008	2009	2010	2011	Variación
PRODUCCION	11.341	13.174	18.094	19.668	+ 8.69%
INCUBACION	7.871	9.705	13.351	15.047	+12.70%
%	69%	73.67%	73.78%	76.51%	+ 3.70%
PRECIO	0.458	0.49	0.514	0.521	+ 1,36%

## 2.2 POLLITAS ISA

Los primeros cuatro meses del año fueron realmente malos, por la falta de demanda de pollitas y por el bajo precio del huevo que vino a mejorarse a principios de Julio. A pesar de ese mal comienzo, el balance final del año fue satisfactorio para esta línea, manteniendo buenas perspectivas de mejora para lo que va a ser 2012.

### HUEVOS ISA

AÑO	2008	2009	2010	2011	Variación
PRODUCCION	5.385	5.237	4.900	4.604	-6.04%
INCUBACION	4.811	4.704	4.019	3.894	-3.12%
%	89.3%	89.83%	82.02%	84.59%	+3.13%



## POLLAS ISA

AÑO	2008	2009	2010	2011	Variación
PRODUCCION	4.640	4.774	3.932	3.702	- 5,85
INCUBACION	1.622	1.704	1.354	1.320	-2,51
%	35.0%	35.70%	34.43	35.67	+3,60
PRECIO	0.760	0.805	0.808	0.898	+11,13

### 2.3 HUEVOS COMERCIALES

Lastimosamente en esta línea de negocios las cosas no han sido nada satisfactorias y mas bien tuvimos que volver a cambiar la Gerencia de Gigo's, no llegamos a estabilizar los niveles productivos y hemos resuelto a partir de Octubre poner un encargado técnico para esa línea con el ánimo de revertir los resultados obtenidos hasta la fecha.

En cuanto a producción y ventas se han mantenido en niveles muy similares al año 2010

AÑO	2008	2009	2010	2011	Variación
PRODUCCION	31.486	28.277	27.748	27.256	-1.77
PRECIO	0,086	0.826	0.089	0.091	+2.25

### 2.4 NUTRAVAN Y MATERIAS PRIMAS

A lo largo del 2011 las ventas de nuestros productos Nutravan se han incrementado y nos ha permitido ir posicionando mas la marca, siempre manteniendo la buena calidad de los mismos.

La parte complicada de este negocio es la variación constante de las materias primas y la dificultad de traspasar esos incrementos a los productos finales, con la misma regularidad que suben. A eso tenemos que sumarle la falta de permisos de importación a tiempo que en la mayoría de los casos salimos a comprar al apuro sin poder aprovechar las bajas de precios en los mercados internacionales cuando estos se producen.

Datos en miles de kilos

AÑO	2008	2009	2010	2011	Variación
Autoconsumo	15.686	15.093	15.550	16.256	+4.54%
Ventas	17.605	12.423	15.214	17.100	+12.40%
Total Producción	33.292	27.516	30.763	33.356	+8.42%



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

03 AGO. 2012

OPERADOR 2  
QUITO

### **3. PERSONAL**

Al cierre del 2011 terminamos con 303 trabajadores, el crecimiento se debió en algunos casos al incremento de algunos galpones y en otros para cumplir con las exigencia de las regulaciones tanto laborales y tributarias que demandan mas personal.

Las relaciones obrero patronales se han mantenido en absoluta tranquilidad y armonía.

### **4. ASPECTOS RELEVANTES.**

Como es de su conocimiento, a partir de este año los estados financieros de AVESCA están cumpliendo con la implementación de las normas internacionales de información financiera NIFF.

A partir de Marzo contamos con una nueva Gerente en la línea de Incubesa, Erika Montaña, y en Octubre se incorporó Gustavo Navarro como gerente de Gigo`s, con este nuevo equipo gerencial esperamos mejorar nuestros estándares productivos.

Aprovecho para agradecer a todos los colaboradores de AVESCA por su entrega y desempeño durante el año, a pesar de que el año fue difícil, se realizaron nuestros mejores esfuerzos por cumplir con todas la obligaciones financieras y operativas del negocio. Un agradecimiento especial a Esteban y a nuestros Directores por su apoyo permanente.

Muy atentamente,

  
Juan Carlos Chiriboga  
Gerente General.

