

1655



1

**AVESCA**

*Avicola Ecuatoriana*

**INFORME ANUAL DE LA GERENCIA  
A LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS  
DE LA COMPAÑÍA AVESCA AVICOLA ECUATORIANA C.A.**

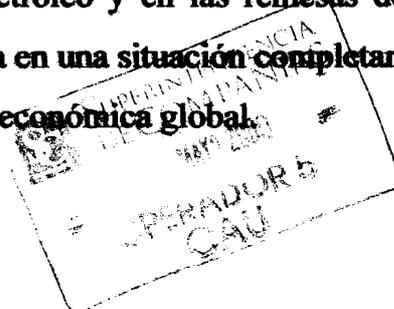
Señores accionistas:

Presento a su consideración, el informe anual de la administración correspondiente a las operaciones del ejercicio 2008.

**ASPECTOS GENERALES:**

La situación económica y política del país a lo largo de este año fue muy complicada y compleja, terminando el año 2008 con mucha incertidumbre entre los empresarios ecuatorianos con relación al futuro de la economía del país, tanto las proyecciones, como la realidad del crecimiento económico, no fueron nada alentadoras y lo mas preocupante de todo es que lo que nos espera en el 2009 son aun mas desalentadoras.

La inestabilidad política que el Ecuador ha experimentado en los últimos años, la falta de un plan económico coherente y a largo plazo, la absoluta dependencia en el petróleo y en las remesas de los migrantes colocan a la economía ecuatoriana en una situación completamente vulnerable a los efectos adversos de la crisis económica global.



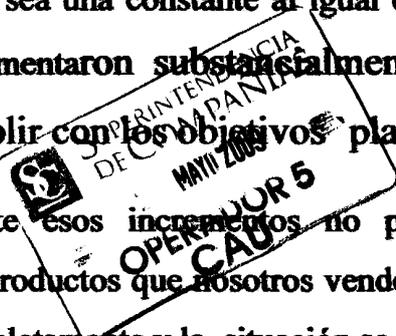
Panamericana Sur Km. 25 - Tambillo  
PBX: (593 2) 2317-072 Fax: 2317-500  
E-mail: [avesca@avesca.com.ec](mailto:avesca@avesca.com.ec)  
Casilla: 17-01-02330 • Quito, Ecuador

Los efectos adversos de la crisis económica global comenzaron a reflejarse paulatinamente en la economía ecuatoriana durante el último trimestre del 2008 principalmente por la caída del precio del petróleo, la disminución de las remesas de los migrantes, la reducción de las exportaciones, baja inversión extranjera directa y la falta de financiamiento externo. Como resultado de ello el Ecuador registra un importante déficit de balanza comercial y de pagos, contracción del medio circulante y disminución de operaciones crediticias. todo ello llevo a que el gobierno nacional tome medidas para en alguna medida, poder solventar esos problemas, dentro de las medidas tomadas fue la restricción de importaciones mediante la asignación de cupos , el incremento de los derechos arancelarios , el impuesto a la salida de capitales, entre otras medidas.

## **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS. PRODUCCION Y VENTAS**

Los primeros meses del año se caracterizaron por la constante subida de precios en las materias primas como el maíz, soya, aceite, fosfato entre otras, llegando a records históricos jamás alcanzados, sumado a una incertidumbre en la provisión de los mismos lo que hizo que las necesidades de mantener inventarios altos sea una constante al igual que las necesidades de capital de trabajo se incrementaron **substantialmente**; ese panorama dificulto mucho el cumplir con los objetivos planteados.

Desgraciadamente esos incrementos no pudieron ser trasladados en su totalidad a los productos que nosotros vendemos, por lo que los márgenes se estrecharon completamente y la situación se empeoro aun más.



en el segundo semestre del año a partir de septiembre las cosas dieron un giro radical y comienza el desplome de los precios de las materias primas junto con el del petróleo, sumado a una caída en las ventas de nuestros productos fruto de una sobreproducción nacional y a una falta de demanda de los productos especialmente del pollo cosa que nunca había sucedido en esos meses del año, considerados históricamente los mejores del año; en fin, con todo ese panorama y realidades vividas los resultados económicos no fueron nada buenos y confiamos que se reviertan a lo largo del 2009.

## 2.1 HUEVOS Y POLLOS BROILER

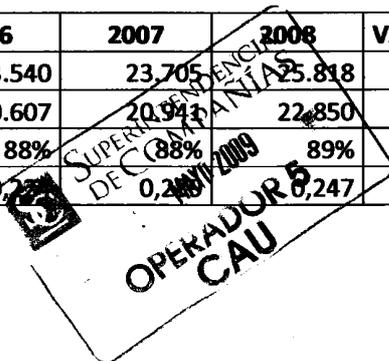
La gran calidad tanto de los pollos como los huevos fértiles nos ayudo mucho a mantener e incrementar los clientes, los mismos que resaltaron su satisfacción por la mejora en la calidad de los mismos; gracias a ello no tuvimos tantos problemas como si los tuvieron los de la competencia.

En cuanto a la producción incrementamos un 9% con relación al año 2007 y en lo que se refiere a huevos incubables el incremento fue muy similar 9,1 %.

### **BROILER**

#### **HUEVOS**

AÑO	2006	2007	2008	VARIACION
PRODUCCION	23.540	23.705	25.818	8,9%
INCUBACION	20.607	20.941	22.850	9,1%
%	88%	88%	89%	0,2%
PRECIO	0,24	0,24	0,247	3,3%



POLLOS

AÑO	2006	2007	2008	VARIACION
PRODUCCION	7.965	7.933	11.341	43,0%
NACIMIENTO	6.311	6.173	7.871	27,5%
% NACIMIENTO	79%	78%	69%	-10,8%
PRECIO	0,392	0,420	0,458	9,0%

**2.2 POLLITAS ISA**

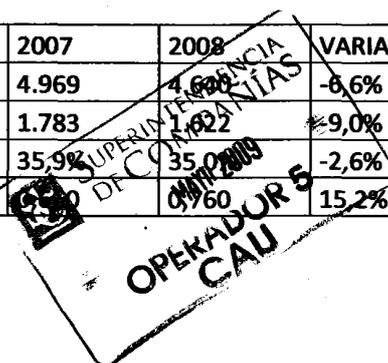
De acuerdo a lo planificado resolvimos bajar la producción de pollitas isa con el objetivo de incrementar el número de huevos incubables y adicionalmente bajar la cartera de venta de pollas; eso se consiguió al bajar la producción en un 15% e incrementar la incubación en 7 puntos porcentuales. Para este año hemos decidido mantener ese nivel de producción que nos hace ser más conservadores y objetivos con la realidad del mercado.

**ISA**HUEVOS

AÑO	2006	2007	2008	VARIACION
PRODUCCION	8.020	6.201	5.385	-13,2%
INCUBACION	5.730	5.130	4.811	-6,2%
%	71,4%	82,7%	89,3%	8,0%

POLLAS

AÑO	2006	2007	2008	VARIACION
PRODUCCION	4.783	4.969	4.600	-8,6%
NACIMIENTO	1.768	1.783	1.622	-9,0%
% NACIMIENTO	37,0%	35,9%	35,0%	-2,6%
PRECIO	0,650		0,760	15,2%



## 2.3 HUEVOS COMERCIALES

A pesar de que todavía nos falta mejorar y ajustar ciertos detalles para obtener y alcanzar parámetros productivos acordes a la calidad de las instalaciones que tenemos y que finalmente nos permitan obtener resultados económicos positivos, fue la línea que mas pudimos ajustar los precios en función a sus costos.

Por otro lado fue importante tomar la decisión de cerrar la producción de la granja Casiganda y como consecuencia centralizar toda nuestra producción en la granja amador lo que sin duda nos llevara a lo largo del 2009 a mejorar nuestros índices productivos.

En cuanto a producción de huevos debido al cierre de la granja Casiganda y la reestructuración que hicimos, se bajo en un 7 % que nos facilito el poder mantener un buen nivel de los precios de nuestros productos, considero que lo que buscamos se cumplió a cabalidad.

### COMERCIALES

#### HUEVOS

AÑO	2006	2007	2008	VARIACION
PRODUCCION	30.277	30.754	31.100	-6,7%
PRECIO	0,691	0,071	0,086	21,7%



## 2.4 NUTRAVAN Y MATERIAS PRIMAS

Donde mas ajustes y cambios tuvimos que realizar fue en esta línea como consecuencia de las constantes subidas de las materias primas y la escasez de las mismas en algunos casos, por lo que las grandes necesidades de capital de trabajo y la falta de seguridad y volumen en la entrega de los créditos nos hicieron replantear el crecimiento de Nutravan , bajando el ritmo de crecimiento y buscando solidificar lo que se había hecho hasta el momento.

En cuanto a las ventas de materias primas es un rubro muy interesante y muy seguro para la empresa, el cual trataremos de incrementarlo a lo largo del 2009.

### RESUMEN DE PRODUCCION NUTRAVAN

AÑOS	2006	2007	2008	VARIACION
AUTOCONSUMO	15.200.969	15.044.953	15.686.467	4,3%
VENTAS	5.513.357	14.514.907	17.605.336	21,3%
TOTAL PRODUCCION	20.714.326	29.559.860	33.291.803	12,6%

3. PERSONAL

OPERADOR 5  
CAU

MAYO 2009

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS

Como es costumbre en la empresa las relaciones obrero patronales se han mantenido en los mejores términos.

Han existido algunos cambios en la plantilla gerencial de las líneas unos por que se han retirado de la empresa y otros por buscar refrescar las líneas que sin duda nos traerá mejores resultados en este año.

#### **4. PROYECTOS**

Dada la incertidumbre en la que nos movemos actualmente a lo largo del 2009 no tenemos planificado ningún proyecto de envergadura y mas bien hemos decidido consolidar y concluir lo que tenemos.

a) a fines de año emprendimos con la implementación del nuevo programa contable el mismo que se encuentra funcionando actualmente pero que todavía hay que pulirlo y sacar el provecho de esa inversión.

b ) concluir con la mejora de los cuartos de almacenamiento de huevos fértiles

c ) mejorar nuestros sistemas informáticos y de comunicación con las granjas.

en fin , la administración y todos sus equipos de trabajo , a lo largo de este año 2009, dedican todos sus esfuerzos a alcanzar las metas previstas y retribuir a través de resultados positivos la confianza entregada por nuestros directores y accionistas.



Deseo agradecer a todos los ejecutivos y empleados de la empresa por la dedicación y entrega en sus labores diarias tratando de alcanzar los resultados propuestos, cabe un agradecimiento especial para Esteban y los miembros del directorio por su constante apoyo e ideas para el crecimiento de AVESCA.

Muchas gracias



**JUAN CARLOS CHIRIBOGA**

