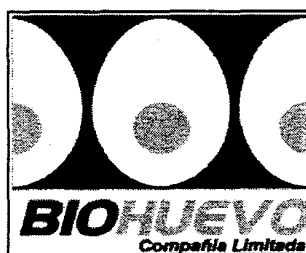


**BIOHUEVO**

**CIA. LTDA.**



**INFORME  
DE  
GERENCIA**

**Ejercicio económico 2006**

**Contenido:**

1. Antecedentes y entorno económico
2. Desarrollo de actividades
  - a. Visión
  - b. Cumplimiento Plan de Gestión 2.006
3. Cumplimiento de disposiciones de Junta General
4. Requerimientos o Necesidades
5. Situación financiera de la empresa
6. Conclusiones

La producción avícola en el Ecuador ha alcanzado volúmenes significativos y se ha constituido en el elemento indispensable en la cadena alimentaria para la transformación de las materias primas en proteína animal de amplio consumo; al estar a las puertas de la firma del acuerdo comercial más importante de la historia del país con los Estados Unidos, TLC, que nos obliga a mirar hacia ese nuevo mercado y sobre todo la necesidad de ser competitivos en la producción de toda esta cadena alimenticia.

Es conocido que nuestro país es deficitario en la producción de granos forrajeros destinados a la alimentación animal por lo que tenemos necesariamente que importar; sin embargo cumplimos un importante rol dentro de la economía del país por estar relacionada con la producción agrícola nacional de ciclo corto: maíz duro y soya.

Inflación anual 2,87%

Las industrias de alimentos balanceados en el año 1972, producían 76.500 TM. Hasta llegar al nivel actual que supera los 1'500.000TM., crecimiento que ha permitido a este gran sector, realizar un esfuerzo conjunto procurando cada día obtener la eficiencia alimenticia de las formulas para fabricar alimentos del mas alto rendimiento, que unidos a una alta tecnología y recursos científicos han permitido a nuestra agrupación ubicarse en un alto sitio en el sector Agroindustrial.

En resumen el sector pecuario, lejos de mostrar signos de estancamiento, ha seguido creciendo paulatinamente, generando actividad a lo largo de la cadena en otras palabras, esta industria está preparada para afrontar los retos de la globalización y colocar su producción competitiva en nuevos mercados, todo esto se daría siempre y cuando las condiciones para los países que intervienen sean iguales.

Durante el año hemos estado pendientes de las rondas de negociación del Tratado de Libre Comercio, lo cual personalmente considero que si no se negocia adecuadamente puede perjudicar radicalmente al sector ganadero productor de leche y carne, igual al sector avícola productor de carne de pollo, por el ingreso de trozos de pollo.

Analizando al sector avícola productor de huevo comercial, se puede concluir que hubo dos etapas, el primer semestre del año fue marcado con buenos precios este factor motivo a los granjeros a incrementar sus lotes de aves ponedoras lo que en el segundo periodo ocasionaría se reduzca el precio, provocando problemas de liquidez y por ende falta de pago a proveedores, este crecimiento fue influenciado por el mercado colombiano que absorbía al menos el 30% de la producción nacional de huevos, pero a raíz de la difusión de la noticia de brotes de influenza aviar en el mundo, se empezó a restringir el acceso de nuestro producto al hermano país.

Algo similar ocurrió en el caso del broiler, la producción fue buena hasta la noticia de la gripe aviar en Colombia, y los efectos tan fuertes teniendo incluso que desaparecer los pequeños productores.

Para el tema ganadero, los precios de leche y carne en el año se mantuvieron estables e incluso mejoraron proporcionando ganancias a los ganaderos y posibilidades de hacer mayores inversiones.

## **2.- DESARROLLO DE ACTIVIDADES**

### **2.1 Visión**

Mantener la calidad en la producción de nuestro producto, para lo cuál debemos enfocarnos dentro de un esquema de mejora continua.

### **2.2 Cumplimiento de Plan de Gestión 2.006.**

Son distintas las actividades que hemos desarrollado durante este año, muchas de ellas se han cumplido a cabalidad y otras no, por lo que lo doy a conocer mediante este esquema grafico, para facilitar el análisis.

### **ORGANIZACIÓN INTERNA:**

| OBJETIVOS                                                                                                                             | Se cumplió | No se cumplió |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------|
| 1. Conseguir una certificación del CESA                                                                                               | OK         |               |
| 2. Conseguir nuevos mercados para no depender únicamente de Tulcan.                                                                   | OK         |               |
| 3. Tener nuestros propios almacenes en las diferentes partes del Ecuador.                                                             |            | NO            |
| 4. Ampliarnos en el número de aves ponedoras. SI #AVES                                                                                | OK         |               |
| 5. Iniciar la Producción de pollos BROILER.                                                                                           |            | NO            |
| 6. Eliminar los Intermediarios.                                                                                                       |            | NO            |
| 7. Analizar la compra en un siguiente pedido de un número determinado de aves IZA.                                                    |            | NO            |
| 8. Volver a utilizar galpones que se encuentran sin aves y que son de propiedad de nuestra socia mayoritaria.                         |            | NO            |
| 9. Realizar un estudio de los espacios verdes que posee la granja con la finalidad de seguir mejorando la estética de nuestra granja. | OK         |               |
| 10. Persistir con el manejo unificado de las granjas BIOHUEVO E IVMAGAR.                                                              | OK         |               |
| 11. Mejorar la entrega del huevo a las ciudades de Troncal y Tulcán debido a que existen muchas                                       | OK         |               |

|                                                                                                                                                     |        |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----|
| quejas de que el producto llega en malas condiciones.                                                                                               |        |    |
| 12. Mantener conversaciones con Bioalimentar con la finalidad de obtener mejores costos en nuestra materia prima para obtener algo de rentabilidad. |        | NO |
| 13. Realizar un estudio de la humedad del abono con la finalidad de cambiar el sistema de copas a niples.                                           | Ok 50% |    |

Comenzaremos indicando que durante este quinto año hemos tenido algunas dificultades en cuanto al aspecto técnico, dichas dificultades han influenciado de forma directa en la economía de la empresa, ya que si bien el precio del huevo a permanecido estable las bajas de producciones no nos han permitido tener la suficiente liquidez económica que la empresa buscaba durante este segundo año de funcionamiento, a pesar de todas estas dificultades creemos que nuestra labor durante este segundo año de vida institucional a permitido mantenernos en el mercado como una CIA. Sólida y sobre todas las cosas como una CIA. Solvente frente a nuestros proveedores y demás instituciones Públicas y Privadas.

Es importante recalcar que BIOHUEVO CIA. LTDA. ha venido cumpliendo con todas las obligaciones, por lo que estamos al día en pagos con el S. R. I. , estamos al día en pagos con el SEGURO SOCIAL, a demás estamos al día con nuestros PROVEEDORES y sobre todo estamos al día con el pago a nuestros EMPLEADOS.

Son distintas las actividades que hemos desarrollado durante este año, por lo que hemos creído conveniente separar esta actividades en actividades netamente de carácter administrativas, y por otro lado en actividades netamente técnicas.

## **ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS:**

### **INCREMENTO DE CONOCIMIENTOS.**

Nuestra empresa a través de la experiencia que a tenido durante años ha visto la necesidad, que debe existir un mejoramiento continuo en cuanto a los conocimientos de nuestros empleados ya que si queremos mejorar nuestro producto primero tenemos que mejorar nuestra capacidad técnica, de esta manera obtendremos un manejo adecuado de las aves, y la obtención de un producto de calidad.

Razón por la cuál la empresa no a escatimado esfuerzos para la capacitación de nuestros empleados:

### **INVERSIÓN.**

Conocedores de que nuestra empresa tiene que crecer año tras año, durante este cuarto año se ha considerado conveniente invertir en:

- **INSTALACION DE SILOS:** Se realizó la instalación de silos para cada uno de los galpones incluido el galpón de levante para tener un mejor manejo y control del alimento balanceado para las aves.
- **COMPRA DE CAMION:** Hino Dutro con la finalidad de transportar a los diferentes destinos nuestro producto y poder servir de una mejor manera a nuestros clientes.
- **COMPRA DE PROGRAMA:** Denominado Huovo el mismo que servirá para tener un mayor control de producciones, así como mortalidad de aves, pesos consumos, etc.

### EQUIPOS.

Para este año se ha dotado a nuestro personal de Overoles, Guantes, Botas, Cascos y demás artículos de seguridad tomando en cuenta las principales normas internacionales de seguridad, a demás de todo este equipo de seguridad existe un botiquín con diferentes medicamentos que el empleado puede hacer uso de manera gratuita en caso de cualquier accidente leve dentro del trabajo.

### RECURSO HUMANO.

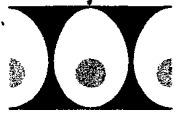
Si bien es cierto que nuestra empresa por ser una granja avícola, no existen los días feriados, ni días de descanso hemos creído conveniente que nuestros trabajadores necesitan un descanso, por lo que a más de las salidas normales de nuestros trabajadores cada 15 días, al final del año nuestra empresa organizo un campeonato de futbolito con la finalidad de unir lazos de amistad no solamente entre nuestros colaboradores sino también con todas las empresas que conforman el GRUPO GARZON GARZON, Aprovechando esta oportunidad nuestra empresa tubo la oportunidad de agasajar a nuestros trabajadores mediante un programa de clausura que tubo lugar en las nuevas instalaciones de BIO HUEVO y que tubo una masiva concurrencia por parte de nuestros trabajadores,

### ACTIVIDADES TÉCNICAS:

El manejo técnico de nuestra granja a estado a expensas de diferentes dificultades que se han presentado durante este segundo año de actividades debido a que nuestra ubicación se encuentra en una zona considerada caliente, y además en este sector tenemos una considerable población avícola, la cuál es manejada con diferentes criterios que nos hace difícil controlar el campo de contagio viral de nuestras aves, por lo que existieron brotes de enfermedades que afectaron notablemente a las aves tanto de postura como de levante.

Si bien es cierto la genética actual de las aves, permite que estas sean más productivas, por otro lado estas se han convertido en aves más susceptibles al stress y





enfermedades, específicamente como CORIZA-COLI Y MICOPLASMA-BRONQUITIS.

Adicionalmente tenemos que indicar que en la actualidad atravesamos problemas de retraso al inicio de producción, así también, no estamos logrando alcanzar los picos normales de producción, razón que se aduce a las dificultades en el manejo del levante.

Con la finalidad de combatir todos estos problemas hemos realizado diferentes actividades que han ido sin duda alguna en pro de nuestra empresa.

Preocupados por detectar oportunamente los problemas que presentan las aves hemos recibido visitas técnicas por parte de casas comerciales Y doctores expertos en temas avícolas tales como:

Dr. Danilo Llamuca (BIOALIMENTAR)

Dr. Anibal Robalino (VETERINARIA EL SATICO)

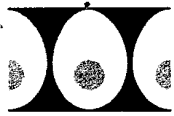
Ing. Roberto Solórzano (BIOALIMENTAR)

## **BIOSEGURIDAD.**

La bioseguridad se ha convertido en procesos que se vienen cumpliendo con efectividad en nuestra empresa con el único objetivo de proteger de cualquier enfermedad a nuestras aves.

A continuación señalamos los procesos más importantes de bioseguridad que nuestra empresa viene aplicando:

- Desinfección de Todo el Galpón de Levante antes de Recibir a Las Pollitas.
- Desinfección de Todo el Personal que Ingresa al Galpón de Levante.
- Lavar completamente las tuberías y mangueras que se encuentran en galpón de levante.
- Desinfección de los vehículos que ingresan a granja levante.
- Limpiar Canales , Tuberías, Jaulas en galpones de postura antes de recibir al nuevo lote.



- Desinfección de todos los galpones de postura 1 vez por semana.
- Desinfección de todo el personal que ingresa a los galpones de postura.
- Desinfección de todos los vehículos que ingresan a la granja de postura.
- Manejo y Dosificación adecuada del agua que consumen actualmente nuestras aves.

## **LOGROS**

### **CON RESPECTO A NUESTRA VISION:**

Nuestra visión en la actualidad se esta viendo afectada principalmente en los niveles de producción de nuestras aves, ya que los precios si bien no son los esperados estos no han sufrido una baja considerable durante el año, lamentablemente no hemos podido crecer en el numero de aves, por la poca y obsoleta infraestructura que poseemos en la actualidad.

### **PLAN DE MERCADEO:**

Nuestro plan de mercadeo esta en ofrecer a nuestros clientes un producto de calidad, por lo que nuestra empresa viene trabajando ya desde mas de 3 años en una recolección de huevos clasificada, esto quiere decir que el producto que llega a nuestros clientes es un producto en el cuál no existe huevos, rotos, deformes u otros que podrían dañar la estética de nuestro producto, al mismo tiempo que nosotros ofrecemos a nuestros clientes un producto de calidad también exigimos un mejor precio de este producto.

Por ser una empresa que viene produciendo un huevo con un sabor único, y una coloración brillante, cualidades que nos distinguen de nuestros competidores, nuestra empresa se encuentra ya posesionada en el mercado como una empresa seria y que su distribución se lo realiza en el momento en que nuestros clientes nos solicitan, por lo que al momento no hemos tenido ningún inconveniente con nuestras entregas.

### **3.- CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES JUNTA GENERAL**

Todas las disposiciones que se han emitido de la Junta General de Socios han sido cumplidas así como las exigencias de los administradores de la compañía, en lo relacionado con la conformación de los libros sociales.

### **4.-REQUERIMIENTOS O NECESIDADES**

#### **OBJETIVOS:**

Para este año nos hemos planteado objetivos claros y que serán factibles realizarse con el apoyo de todas las personas que se encuentran involucradas con la superación de nuestra empresa.

#### **OBJETIVOS GENERALES:**

- Convertirnos en el único proveedor de huevos de Biogourmet
- Fusionar las operaciones de nuestras compañías hermanas Bioalimentar Cía. Ltda. con Biohuevo Cia. Ltda.
- Distribución de huevos empacados
- Abrir nuevos canales de comercialización

#### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Mejorar la calidad de la gallinaza a través de el cambio de dietas
- Cambiar el sistema de copas a nipples para todos los galpones de producción y levante
- Analizar la compra en un siguiente pedido de un número determinado de aves de raza IZA
- Industrialización del huevo en otras presentaciones

- Industrialización de la gallinaza a través del compostado y generación de abono orgánico
- Implementar una bodega propia en Tulcán para la distribución de huevos
- Planificar la reubicación de la granja hacia otro sector debido a la posible urbanización del sector.

## **5.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO**

### **INFORME FINANCIERO**

#### **CAJA-BANCOS:**

Hemos trabajado desde nuestro funcionamiento con el Banco del Pichincha, no teniendo ningún problema en cuanto a sobregiros, cheques devueltos, o demás por lo que la empresa se ha venido manejando de manera transparente frente a todos nuestros socios, debemos indicar que todo el dinero recaudado en la venta de huevos es depositado, mismo dinero que se cancela todos los días martes a nuestros proveedores y en especial a nuestro principal proveedor BIOALIMENTAR CIA. LTDA. Con esto la cuenta siempre se mantiene con un saldo promedio de 200 dólares luego de realizar los pagos.

El dinero de cobros que se realiza a clientes pequeños entra directamente a caja general, dicho dinero sirve para cancelar gastos pequeños como: Movilizaciones, Tanqueros de Agua, alimentación del personal, Compra de suministros, Accesorios, Anticipos a Empleados y demás, por lo que el cuadro de caja lo realiza la Señora Consuelo Garzón, GERENTE FINANCIERA BIOHUEVO CIA. LTDA.

#### **INVENTARIOS:**

Nuestros inventarios son manejados de acuerdo a las necesidades de nuestra empresa, nuestros principales inventarios son cuadrados semanalmente mediante un cuadro en el cuál se conoce las diferencias existentes que puedan o no existir, y si las hay se procede a buscar las causas de dicha diferencia, y en caso de negligencia por

parte del personal se procede a descontar el valor de dicha diferencia por lo que el personal tiene la obligación de entregar a administración datos confiables.

#### CARTERA VENCIDA:

En la actualidad tenemos una cartera vencida de \$ 2.079.80, valor que corresponde al Señor Antonio Montenegro, este valor se lo ha considerado incobrable debido a que el cliente se declaro en quiebra y son valores de años anteriores.

Además existe una cartera vencida del Señor Jorge Morejón por 950.80 (dólares), valor que seguimos arrastrando de años anteriores por motivos de quiebra del señor.

La señora Colla guaso Mercedes mantiene una cartera pendiente de cobro por \$ 662.40.

#### PROVEEDORES.

Como una política de la empresa es la de estar al día con nuestros proveedores podemos señalar que en la actualidad no tenemos ningún saldo pendiente por pagar vencido, por lo que seguimos trabajando con todos nuestros proveedores de manera transparente y normal.

#### Endeudamiento, créditos bancarios compra de activos fijos

En la actualidad mantenemos un endeudamiento con el banco del pichincha por la adquisición de un camión marca Hino Dutro avaluado en \$27160 fue adquirido con fecha agosto del 2006 y el crédito rige a partir de esta fecha cancelando cuotas fijas mas interés.

#### 6.- CONCLUSIONES

Esperamos que para el año 2007, las medidas que se adopten en nuestro país reactiven el aparato productivo, que existan soluciones coyunturales, que existan fuentes de trabajo, la producción se incremente, mecanismo que permitirán salir adelante al Ecuador y mejoremos nuestro nivel de vida.

Quiero terminar mi informe expresando mi más profundo y sincero agradecimiento a los señores socios y de manera especial a la señora Teresa Garzón presidente de esta empresa quien ha sido co-participante activa en las decisiones y resoluciones que he emitido.

Debo dejar constancia del apoyo y respaldo brindado por el personal administrativo y de granja considero que cada una de estas personas están cada días más conscientes de sus responsabilidades y de lo importantes que son en el proceso de funcionamiento de la compañía.

Ambato, mayo de 2007



Iván Marcelo Garzón Garzón  
GERENTE GENERAL  
BIOHUEVO CIA. LTDA.  
DIVISION NUTRICION ANIMAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

*Germania Aguilar*

14 MAR 2008