

## INFORME DE GERENCIA DE AVIHOI CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2009

### Señores Socios:

En cumplimiento a las normas legales y estatutarias que rigen a la compañía, pongo a consideración de Ustedes el presente informe correspondiente al año 2009:

### ENTORNO NACIONAL

La economía ecuatoriana sintió los embates de la crisis internacional. En los ingresos del gobierno hubo importantes cambios, pues los ingresos petroleros perdieron relevancia en el 2009 originados por la disminución del precio del barril de petróleo, mientras que los ingresos tributarios ganaron mayor preponderancia.

Producto de la política económica del gobierno, las importaciones de Materias Primas se redujeron en un 21%, afectando a las empresas productoras que debieron reubicar mercados y procesos.

El subempleo creció significativamente en el 2009, como consecuencia de los eventos mencionados.

### ENTORNO DE LA EMPRESA

#### OPERACION

La empresa en el 2009 intensificó la diversificación de sus líneas de ingresos con los siguientes resultados:

En La línea comercial en el 2009 en cuanto a montos hubo un crecimiento relativo en relación al 2008, sin embargo el margen de utilidad en términos de porcentajes se mantuvo conforme se aprecia en cuadro indicado a continuación:

	RUBRO	AÑO 2008		AÑO 2009	
		VALOR	%	VALOR	%
	VENTAS	3,016,716.79	100%	3,477,463.80	100%
( - )	COSTO DE VENTAS	-2,163,795.27	-72%	-2,493,788.21	-72%
( = )	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>852,921.52</b>	<b>28%</b>	<b>983,675.59</b>	<b>28%</b>

En la línea de balanceado hubo un importante crecimiento en montos con un 346% de incremento, no obstante el margen de utilidad se redujo a un 6%.

	RUBRO	AÑO 2008		AÑO 2009	
		VALOR	%	VALOR	%
	VENTAS	269,606.80	100%	1,203,706.50	35%
( - )	COSTO DE VENTAS	-240,848.25	-89%	-983,974.14	-28%
( = )	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>28,758.55</b>	<b>11%</b>	<b>219,732.36</b>	<b>6%</b>

Del cuadro que se indica a continuación, en comparación con el año 2009 , debo indicar:

RUBRO	AÑO 2008		AÑO 2009	
	VALOR	%	VALOR	%
VENTAS	3,384,354.92	100%	4,681,170.00	100%
( - ) COSTO DE VENTAS	-2,486,268.66	-73%	-3,483,976.72	-74%
( = ) <b>UT. BRUTA EN VENTAS</b>	<b>898,086.26</b>	<b>27%</b>	<b>1,197,193.28</b>	<b>26%</b>
( - ) GASTOS OPERATIVOS	-644,018.53	-19%	-838,563.83	-18%
( - ) GASTOS FINANCIEROS	-108,621.87	-3%	-75,022.89	-2%
( = ) <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>145,445.86</b>	<b>4%</b>	<b>283,606.56</b>	<b>6%</b>
( + ) OTROS INGRESOS	3,950.76	0%	33,593.11	1%
( = ) <b>UTILIDAD EJERCICIO</b>	<b>149,396.62</b>	<b>4%</b>	<b>317,199.67</b>	<b>7%</b>

Las ventas crecieron básicamente por la línea de balanceados, lo cual en montos apporto al crecimiento de la Utilidad bruta en ventas en un 33%, sin embargo en términos absolutos disminuyó en un 1%.

**GASTOS OPERATIVOS:** Estos incrementaron básicamente por el aumento de la fuerza de ventas, se dispuso vendedores para la zona de Cuenca, Guayas y Norte, así mismo al empresa con la fin de dar un valor agregado a nuestros productos contrató un técnico colombiano especializado en patología aviar de manera permanente, así mismo ocasionalmente contó con el soporte de un importante nutricionista de nacionalidad colombiana.

De estos cambios aplicados en el 2009, la administración ha evaluado que no justifica el monto de ventas alcanzado por los tres vendedores contratados, frente a los costos y gastos que ha significado mantenerlos, y está analizando en cambiar de canales de ventas y optar por DISTRIBUIDORES.

La administración dio cumplimiento a lo previsto al cierre del 2008, y hoy cuenta con una planta de balanceado con capacidad de producción para 30 TM por día en un solo turno, un mercado cierto definido al momento por tres clientes: AMEVET, VALLEVICOLA, CORNEJO AGUSTIN.

**GASTOS FINANCIEROS:** Se aplicó un plan de disminución de costos y gastos que llevó a reducir los mismos, pese a las inversiones que parcialmente se desembolsaron en el 2009, para la construcción de la planta de balanceados.

## **OTROS ASPECTOS.**

### **ADMINISTRATIVOS**

La empresa en el 2009 no tuvo mayores variaciones en el área administrativa, no así en la de ventas por lo ya indicado anteriormente.

### **PROYECCIONES Y RECOMENDACIONES:**

- Para el año 2010, la empresa deberá esforzarse en mejorar su liquidez ya que esta puede afectar significativamente el desenvolvimiento que la empresa ha alcanzado en los últimos 4 años.

- Para el 2010, la planificación en importaciones deberá basarse en la rotación de los inventarios y en los requerimientos de ventas, siendo conjunta la responsabilidad de dichas áreas para evitar inventarios caducados.

Finalizo agradeciendo la confianza dada a mi gestión, la empresa cuenta al momento con una actividad con mercado cierto con varios años de presencia en el mismo, se dará prioridad en el 2010 a mejorar nuestro apalancamiento financiero.

Atentamente,



ING. GERMÁNICO HOLGUIN C.  
**GERENTE GENERAL**

