

INFORME DE GERENCIA DE AVIHO CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2008

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 2008:

ENTORNO NACIONAL

La situación del país se desarrolló en un permanente pesimismo del sector empresarial basado en:

1. Disminución de los ingresos petroleros: En el 2008 los ingresos petroleros constituyeron el 50% de los ingresos estatales, Lo que hace prever que si la valoración del crudo ecuatoriano continúa a la baja el Gobierno probablemente no será capaz de sostener el nivel de gasto del 2008.
2. Entorno económico poco favorable para atraer inversión extranjera Los inversionistas extranjeros prefieren países menos riesgosos para colocar sus recursos, y Ecuador es el país más riesgoso de la región, seguido por Venezuela y Argentina.
3. La Restricción del acceso a créditos internacionales: La declaratoria de *default* sobre la deuda externa pública contribuyó a restringir el acceso al financiamiento internacional tanto para el sector público como para el privado, provocando el endurecimiento en las condiciones del crédito.
4. La caída de las remesas de los migrantes
5. La contracción de la economía.

ENTORNO DE LA EMPRESA

OPERACION

En el año 2008, la compañía operó únicamente la línea la COMERCIAL. Respecto de la línea de producción esta se descartó en consideración a los resultados que se obtuvo en el año 2007. Los galpones de propiedad de la compañía fueron arrendados conforme resolución en Junta Universal de Socios.

La línea comercial en el 2008 en cuanto a montos relativamente se mantuvo en relación al 2007, lo que mejoró es el margen bruto en venta en un 4% conforme se aprecia en cuadro indicado a continuación:

	RUBRO	AÑO 2007		AÑO 2008	
		VALOR	%	VALOR	%
	VENTAS	3,120,562.51	100%	3,384,354.92	100%
(-)	COSTO DE VENTAS	-2,389,846.03	-77%	-2,486,268.66	-73%
(=)	MARGEN BRUTO	730,716.48	23%	898,086.26	27%

Del cuadro que se indica a continuación, en comparación con el año 2007 , debo indicar:

	RUBRO	AÑO 2007		AÑO 2008	
		VALOR	%	VALOR	%
(-)	VENTAS	4,194,469.39	100%	3,384,354.92	100%
(-)	COSTO DE VENTAS	-3,470,094.98	-83%	-2,486,268.66	-73%
(=)	UT. BRUTA EN VENTAS	724,374.41	17%	898,086.26	27%
(-)	GASTOS OPERATIVOS	-603,023.23	-14%	-644,018.53	-19%
(-)	GASTOS FINANCIEROS	-57,158.42	-1%	-108,621.87	-3%
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	64,192.76	2%	145,445.86	4%
(+)	OTROS INGRESOS	4,601.18	0%	3,950.76	0%
(=)	UTILIDAD EJERCICIO	68,793.94	2%	149,396.62	4%

GASTOS OPERATIVOS: Estos incrementaron básicamente por el aumento de la fuerza de ventas, se dispuso un vendedor para la zona de Cuenca. En Octubre/2008 se contrató por dos años un técnico colombiano especializado en patología aviar, y un nutricionista colombiano que visitará cada tres meses la empresa, esto como apoyo al proyecto que para el 2009 tiene la empresa de montar una planta de balanceado de mayor producción.

GASTOS FINANCIEROS: Estos incrementaron por dos razones: La una por la adquisición de un terreno lo que comprometió a la compañía en un crédito de \$ 192.000,00. La otra por la iliquidez general que soportó el país en el 2008, sumado a esto el que nuestros proveedores del extranjero presionaron para que se cumpla con los pagos puntualmente, lo que obligó a la empresa a negociar cartera.

OTROS ASPECTOS.

ADMINISTRATIVOS

La empresa tuvo que liquidar al cierre de Enero/2008 a todo el personal de granja, por las razones expuestas anteriormente. En el área de ventas se incrementó el personal conforme se explicó anteriormente, en tanto que en el área administrativa todo se mantuvo como en el 2007.

PROYECCIONES Y RECOMENDACIONES:

- Para el año 2009, la empresa deberá esforzarse en VENTAS, entre los proyectos establecidos está ampliar geográficamente el mercado a zonas como el NORTE y GUAYAS entre otras, para lo cual la empresa contratará vendedores propios.
- Para el 2009, 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 expresando mi agradecimiento por la confianza depositada, la empresa cuenta al momento con una actividad con mercado cierto con varios años de presencia en el mismo, esperamos que la rentabilidad que planificamos obtener en este nuevo año responda financieramente a las inversiones que los señores accionistas realizaron en esta empresa.

Atentamente,

ING. GERMANICO HOLGUIN C.
GERENTE GENERAL

