



**INFORME GERENCIAL DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA  
EMPRESA SOCIEDAD AGRICOLA CORDOBA VITERI  
EJERCICIO ECONOMICO 2016**

Señores Socios:

Cumpliendo con las disposiciones de la ley de compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la gestión realizada por la administración de la empresa durante el año 2016.

Este año pasado fue otro mas en nuestro nuevo modelo de manejo integral de la hacienda. Donde tenemos como pilar principal el uso del PRV (Pastoreo Racional Voisin) y BPL (Buenas Prácticas de Lechería). Estos dos sistemas junto con el minucioso trabajo de controlar todos los múltiples factores que involucran un negocio tan complejo, es la clave para la continua mejoría que se ve reflejado en el balance general.

**1. Entorno del mercado**

En este año 2016 el país sufrió una grave crisis tanto de impacto ambiental (terremoto) como monetario (caída precio del petróleo); lo cual significó ajustes económicos y disminución de los giros de negocios a todo nivel. Esta crisis sumada a la especulación de un país dividido por las tendencias políticas, generó un decrecimiento en la economía ecuatoriana.

Para completar el panorama, la devaluación de la moneda en nuestros países vecinos, afectó directamente nuestras ventas, por la cercanía de nuestra planta con la frontera norte, por donde ingresó leche y sus derivados de alta calidad y a bajo precio.

El precio de la leche siempre estará atado a la demanda del mercado y oferta, por lo cual este año las industrias lácteas aprovecharon la coyuntura de la crisis para disminuir el precio de leche al productor, con lo cual les obligó a recortar gastos y disminuir inversiones.

El año pasado fue uno de los más duros para el país y así mismo para las empresas, pero lo importante fue salir a flote y ahora que la economía se está recuperando, hay que seguir trabajando con el mismo esfuerzo y dedicación para mantener la gran producción actual que bordea los 2.000 litros, así mismo esperar que el precio mejore para que aumente el ingreso bruto que junto a la venta de ganado son los dos ingresos principales de la empresa.

**2. Cumplimiento Objetivos.**

En este año que pasó, el objetivo planteado fue mantener la producción que se alcanzó; la cual bordea los 2.000 litros como se mencionó anteriormente. Esto se ha logrado y en ciertas ocasiones se ha superado llegando hasta los 2.200 litros, los cuales son picos de producción que se dan en ciertas épocas.



Otro objetivo fue disminuir las muertes y descartes innecesarios tanto en terneras como en vacas adultas. Para lograr este fin, se debió instruir y capacitar al personal, para reducir las fallas y discuidos humanos. Así mismo la nutrición fue clave para cumplir este objetivo.

La mayoría de descartes el pasado año se dio como un proceso natural de eliminación (venta) de animales viejos o con problemas reproductivos, que causan un aumento en el gasto e inefficiencia en el sistema.

Por otro lado el tercer objetivo, que viene atado al anterior, era crecer el hato a partir de disminuir la mortalidad, para que este crecimiento se convierta en una fuente de ingresos adicional, con la venta de vaquas.

### 3. Novedades y ajustes año 2016

El año pasado como parte de la normativa que exige agrocalidad se vienen implementando procedimientos y registros para cumplir con los BPL. Esto ayuda a organizar de mejor manera y control el giro del negocio. La implementación de estas normas son más difíciles en esta empresa debido al nivel social de los empleados que conforman sociedad agrícola cordoba.

En cuanto a la contabilidad se contrató un asesor experto en valoración de activos biológicos y contabilidades de empresas ganaderas, con lo cual se cumplió el objetivo de tener una valoración real del inventario, así como obtener un resultado más real de la contabilidad y ajustado al giro del negocio, debido a que el inventario o activo biológico crece cada año y se revaloriza según el crecimiento fisiológico.

Así mismo en este año se realizó una inversión en cuanto al equipo de ordeño y demás implementos, los cuales ya habían cumplido su vida útil y se estaba gastando demasiado en su mantenimiento.

Se han implementado nuevas técnicas de potrero, manejo reproductivo y nutricional de todas las etapas o fases desde terneras hasta vacas en producción.

### 4. Situación financiera.

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de diciembre del 2016, la situación de la empresa es firme, teniendo una utilidad razonable, teniendo en cuenta las inversiones que se realizaron en ese mismo año.

Como resultados de haber cumplido con los objetivos de un mejor manejo, una crianza efectiva de terneras y disminución de mortalidad, llegamos a tener un exceso de ganado, de donde pudimos escoger los mejor animales como reposición para la hacienda. Mientras que el excedente de no tan buena calidad se pudo vender y generar un ingreso extra para la empresa.

La utilidad de este año fue de \$47.736,59 USD.



5. Objetivos año 2017.

En este año el objetivo primordial es certificar la hacienda con agrocalidad de forma definitiva para obtener una bonificación en el precio del litro de leche.

Seguir mantiendo las certificaciones obtenidas de predios libres de brucelosis y tuberculosis.

Avanzar con las mejoras continuas sobre todo en la parte de infra estructura y manejo ambiental, lo cual genera mayores beneficios.

En cuanto a la producción, el objetivo siempre será aumentar este rubro, pero nuestro afán es mejorar el promedio, mas no seguir llenandones de animales. Es una meta difícil pero se puede lograr con esfuerzo continuo, dedicación y sobre todo el conocimiento que tanto el ingeniero en agroempresas Sebastian Cordoba (administrador) y mi persona como gerente general poseemos.

Sin más por detallar, quedo de ustedes agradecido por la confianza recibida a mi gestión.

Cordialmente.

---

MBA. Gonzalo Mauricio Cordova Viteri  
Gerente General  
Sociedad Agrícola Córdoba

